

LE FRANÇAIS DU COMMERCE

PAR

EMILE MALAKIS

UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA



NEW YORK
HENRY HOLT AND COMPANY
1923

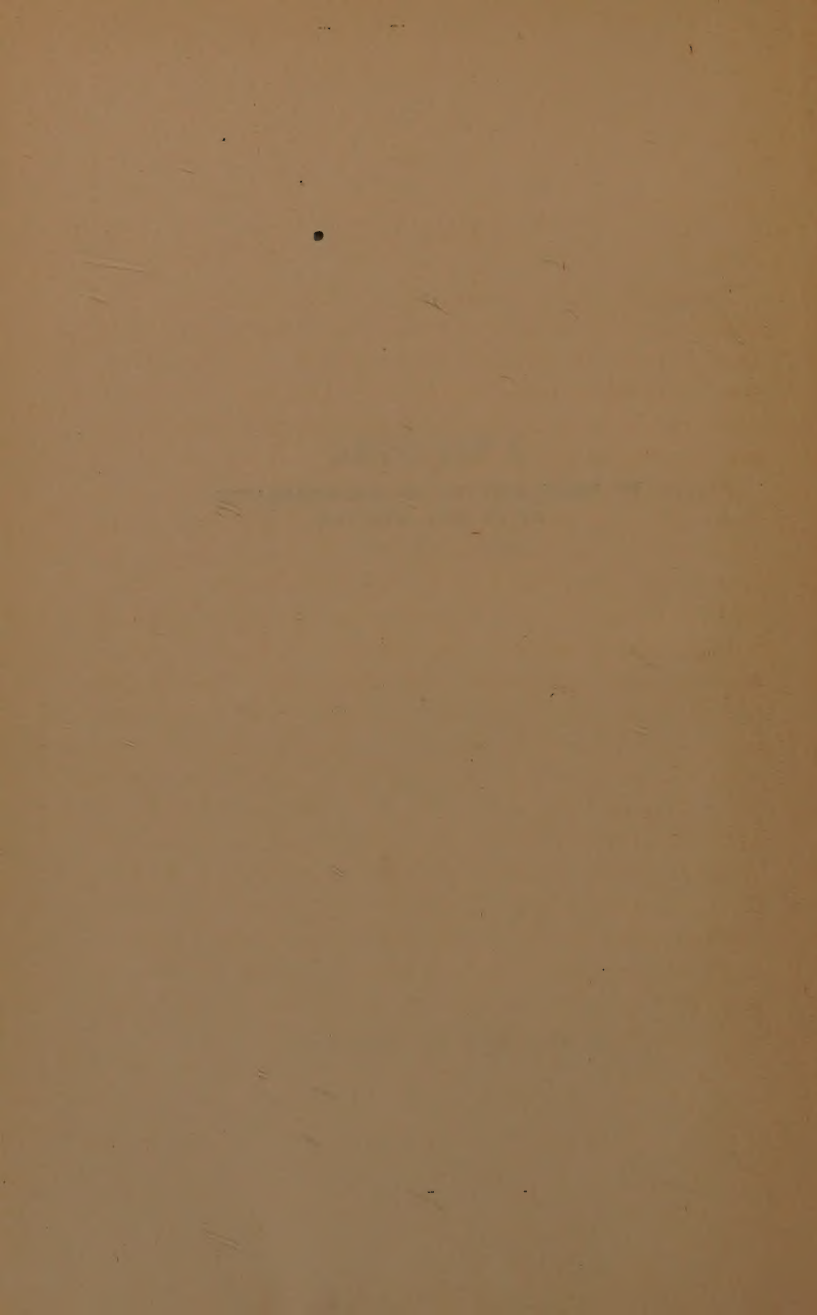
COPYRIGHT, 1923,
BY
HENRY HOLT AND COMPANY

November, 1923

PRINTED IN THE U. S. A.

À MA MÈRE

EN TÉMOIGNAGE DE MA RECONNAISSANCE
ET DE MON AFFECTION



PREFACE

This little text has been prepared with the hope that it will meet the need of students who desire to familiarize themselves with French commercial terminology. The selections have been taken from standard writers in order to maintain unaltered the characteristic phraseology and expression of the foreign idiom.

For the purpose of review and for oral drill, questions in French have been added at the end of the text. These questions can be amplified by the teacher. Exercises for translation from English into French have also been added to impress the vocabulary on the student's mind.

I gratefully acknowledge my indebtedness to those authors and publishers who have most courteously placed their works at my disposal. I mention their names after the various articles. I also wish to thank Miss Louise André, of the Shipley School, Bryn Mawr; Mr. Marcel Trubelle, of the Cleveland Schools; Mr. Edwin B. Williams, and Dr. Frank A. Laurie Jr., of the University of Pennsylvania; and Professor Herbert H. Vaughan, of Yale University, for their help. My hearty thanks are due to my teacher and friend Professor J. P. Wickersham Crawford for suggesting the preparation of this book, for his constant encouragement, and for his painstaking advice, corrections and revisions.

E. M.

TABLE DES MATIÈRES

	PAGES
CHAPITRE PREMIER. — ADMINISTRATION ET ORGANISATION COMMERCIALE	
Entreprise commerciale importante	1
CHAPITRE II. — LA COMPTABILITÉ	
Définitions et notions générales	23
Du caractère scientifique de la comptabilité	26
Avantages de la comptabilité à parties doubles	29
Des livres de comptabilité	31
CHAPITRE III. — CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ ANONYME	34
CHAPITRE IV. — LES TRANSPORTS MARITIMES	36
CHAPITRE V. — LES TRANSPORTS PAR CHEMIN DE FER	50
CHAPITRE VI. — ASSURANCE SUR LA VIE	59
CHAPITRE VII. — DE L'EFFET DE COMMERCE	
La lettre de change	62
Le billet à ordre	65
Le chèque	65
CHAPITRE VIII. — LA CONFÉRENCE FINANCIÈRE DE BRUXELLES	68
CHAPITRE IX. — SALAIRE RENDEMENT ET SALAIRE FAMILIAL	73
CHAPITRE X. — LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE	86
CHAPITRE XI. — DES TITRES	
La Bourse: changes, actions	95

	PAGES
A la bourse	104
Emprunt National	105
CHAPITRE XII. — LA CORRESPONDANCE	107
ABRÉVIATIONS COMMERCIALES	119
QUESTIONNAIRES ET THÈMES	122
NOTES	145-155
LEXIQUE FRANÇAIS-ANGLAIS	157-219

LE FRANÇAIS DU COMMERCE

CHAPITRE I

ADMINISTRATION ET ORGANISATION COMMERCIALE

ENTREPRISE COMMERCIALE IMPORTANTE

Proposons-nous d'organiser une entreprise commerciale importante, qui aura pour objet de vendre au détail, dans des magasins aussi vastes qu'on voudra les imaginer, des marchandises telles qu'elle les aura achetées, sans leur avoir fait subir aucune transformation.

Objet de l'entreprise. — La fonction principale de l'entreprise est la fonction commerciale. Elle comprend deux branches : les achats et les ventes.

Les ventes se font directement à la clientèle, dans les magasins eux-mêmes, ou par correspondance ; d'où deux subdivisions de la branche des ventes.

Les marchandises vendues sont emportées par les acheteurs, ou bien elles leur sont livrées à domicile par un service de livraisons fonctionnant dans la ville où l'entreprise est établie et dans la périphérie à une distance plus ou moins grande ; ou bien encore les commandes sont expédiées à leurs destinataires par chemin de fer.

Prévisions. — Toutes les prévisions ont été faites sur l'importance de l'entreprise que nous nous proposons d'organiser ; sur la nature et la variété des produits que nous nous disposons à vendre ; sur l'ampleur à donner

aux comptoirs de vente, aux magasins dans lesquels nous entreposerons les marchandises avant de les étaler dans les rayons de vente. Les immeubles sont construits; nous allons organiser et animer l'entreprise.

Organisation. — Cinq fonctions sont à créer: la fonction commerciale, fonction principale de l'entreprise; la fonction financière; la fonction de sécurité; la fonction de comptabilité et la fonction administrative.

Nous retiendrons surtout la première et la dernière; les trois autres, sortant du cadre que nous nous sommes donné, nous nous contenterons de les mentionner sommairement au passage.

Ainsi que nous l'avons dit, l'organisation pourra varier suivant les hommes qu'on aura à sa disposition, sans sortir cependant des règles d'une bonne administration.

Voici comment l'organisation de la grande entreprise que nous avons supposée pourra être réalisée, toute abstraction faite de personnes:

L'affaire étant très importante, le directeur aura comme collaborateurs immédiats un, deux ou même trois sous-directeurs de la fonction commerciale et un sous-directeur des autres fonctions.

Chaque sous-directeur commercial aura sous sa juridiction un certain nombre de comptoirs ou rayons; ce nombre pouvant varier d'un sous-directeur à l'autre, suivant l'importance des rayons et suivant la capacité du sous-directeur.

Qu'est-ce qu'un rayon? C'est, dans l'ensemble des grands magasins, une partie délimitée où se trouvent réunis et présentés intelligemment au public une série d'objets de même nature. Si, par exemple, il s'agit des magasins d'habillement, nous aurons le rayon de la chaussure, le rayon de la coiffure, celui des vêtements

complets, celui des pardessus, etc.... Nous pourrions avoir ainsi un très grand nombre de rayons; il y en a quinze dans les magasins de la Belle Jardinière, on en compte quatre-vingts dans les Grands Magasins du Louvre.

Chaque rayon constituera vraiment une maison de commerce. A sa tête, nous plaçons le chef de rayon qui a sous ses ordres un ou plusieurs sous-chefs de rayon et un nombre de vendeurs variable suivant l'importance du rayon et, dans un même rayon, suivant la saison. Les rayons de jouets, par exemple, qui, en temps normal, a huit vendeurs, dans les Grands Magasins du Louvre, en compte deux cents, au moment des étrennes.

La fonction commerciale comprend deux branches: les achats et les ventes, aussi importantes l'une que l'autre; car le résultat de l'entreprise, le bénéfice, dépend autant de l'habileté avec laquelle les achats auront été faits que de l'art qu'on aura su développer dans les ventes.

On peut penser, au premier abord, créer un service des achats qui sera chargé d'approvisionner tous les rayons. L'usage, fruit de l'expérience, a prévalu de charger chaque chef de rayon des achats des objets qu'il devra vendre. On y voit immédiatement plusieurs avantages: le chef de rayon connaît les goûts de sa clientèle; il pourra donc mieux que personne faire le choix des produits à acheter. Sachant quels prix il peut les vendre, il sera fixé sur le prix qu'il peut les payer. Au courant, au jour le jour, de la situation de ses approvisionnements, éclairé sur la marche des ventes, il fera ses achats à temps: assez tôt, pour ne pas manquer la vente; pas trop tôt, afin de ne pas surcharger ses stocks et par là augmenter ses frais généraux.

Disséminées dans les magasins, aux produits les plus convenables pour la clientèle, se trouveront des caisses en nombre suffisant.

Tous les services autres que les services commerciaux: le service financier, la comptabilité, la caisse, le service du contentieux, le service de sécurité, le service de la correspondance, le service des travaux neufs et de l'entretien des immeubles seront sous les ordres d'un sous-directeur.

Le directeur se réservera le service du contrôle, — le service du personnel: embauchage, rémunération, avances, etc., les œuvres sociales: accidents, retraites, médecins, coopératives, etc., aidé pour cela par un secrétaire général ayant rang de sous-directeur.

Il pourra se réserver le service financier, comme il pourra incorporer le service des retraites dans le service de la comptabilité.

Enfin, il aura un secrétaire particulier pour sa correspondance, les écritures diverses, les rapports au Conseil d'administration dont il est l'exécutif, les comptes rendus de ses conférences avec ses collaborateurs, etc.

L'unité d'action est assurée par un directeur, agent d'exécution des décisions du Conseil d'administration prises, dans la généralité des cas, sur la proposition du directeur; l'unité de commandement est réalisée par une hiérarchie scrupuleusement établie, depuis le vendeur ou le simple employé jusqu'au directeur de l'entreprise.

Notre entreprise est organisée, voyons-la fonctionner.

Fonctionnement. — Nous ne pourrions mieux voir fonctionner notre entreprise qu'en suivant un client venu pour y faire des achats.

Ventes. — Supposons d'abord le cas, le plus simple, d'une personne venant faire l'acquisition d'un seul objet qu'elle emportera elle-même.

Elle se rend au rayon et fait le choix de l'objet qu'elle désire emporter. Le *vendeur* inscrit sur une fiche détachée d'un bloc et qui porte son nom, le numéro de son rayon, la nature de l'objet vendu et son prix; il reproduit ces renseignements dans son livret personnel de vente. Ceci fait, il accompagnera l'acheteur à la caisse la plus proche; le *caissier* inscrit dans son livre de caisse, sous la dictée du vendeur, le numéro du rayon, la nature de l'objet vendu, son prix et le numéro du vendeur. Pendant que l'acheteur paie son acquisition, le vendeur remet sa fiche de vente à un *pointeur*, qui se trouve derrière la caisse et qui vérifie, à la vue de l'objet acheté, l'exactitude des renseignements inscrits sur la fiche. Après les avoir vérifiés, il met la fiche dans un tronc portant le numéro de la caisse qui a reçu le montant de la vente. Le vendeur, pendant ce temps, a enveloppé l'objet vendu et l'a remis à l'acheteur dès le paiement fait.

Le *pointeur* connaît parfaitement les prix des objets vendus par tous les rayons de son ressort; la vérification qu'il fait des prix inscrits sur la fiche du vendeur est donc efficace; elle évite dans toute la mesure du possible les vols faits par les clients de connivence avec les vendeurs.

Supposons, maintenant, un acheteur se proposant de faire successivement plusieurs achats qu'il fera livrer à son domicile; il se munit, à son entrée dans les magasins, d'un *carnet d'achats*, appelé aussi *numéro de caisse*.

Dès qu'un objet est acheté, le vendeur détache un numéro du carnet d'achats, inscrit en regard le numéro du rayon et son numéro et rend le carnet à l'acheteur qui peut se rendre immédiatement à un autre rayon. Le vendeur colle le numéro du carnet d'achats sur la fiche de vente; il soumet sa fiche à la vérification d'un *pointeur*,

puis il l'épingle à l'objet qu'il enveloppe et l'envoie au *service de la manutention*.

Lorsque le client a terminé ses achats, il dépose, à sa sortie, le carnet d'achats qu'on lui a délivré à son arrivée. Ce carnet, dépouillé d'autant de numéros que d'objets ont été achetés, est envoyé au service de la manutention, dans les sous-sols, où tous les objets achetés ont été réunis. Le service de la manutention vérifie si le nombre des objets rassemblés est bien égal au nombre des numéros manquants dans le carnet d'achats et réclame les objets qui peuvent n'être pas arrivés. Lorsque les objets sont au complet, le service de la manutention en retire les fiches de vente et met le paquet dans un casier. Simultanément, il a réuni toutes les fiches d'achats dans le carnet d'achats et les a fait parvenir au *service des caisses spéciales*. Ces caisses ne reçoivent pas d'argent; elles inscrivent les ventes faites, à l'aide des fiches, elles établissent la facture correspondante qu'elles envoient au casier où le paquet se trouve déjà.

Paquet et facture sont remis au *service des livraisons* dans la ville et dans sa banlieue.

Ville et banlieue sont divisées en quartiers desservis toujours par les mêmes livreurs. Une équipe de livraison se compose d'un conducteur de la voiture et d'un livreur. Le conducteur, qu'il soit employé de la maison ou d'un entrepreneur, est payé à la journée; le livreur, qui est toujours un employé des grands magasins, touche un salaire fixe augmenté d'une participation sur les encaissements réalisés. Les magasins ont grand intérêt, en effet, à ce que le plus grand nombre des factures soient payées à leur présentation.

Mais les achats ne sont pas tous faits directement aux rayons par les clients, beaucoup d'acheteurs de la

ville et de la banlieue font leurs commandes par la poste ou les remettent aux livreurs à domicile; de très nombreuses commandes sont à expédier en province. Deux services distincts s'occupent de ces commandes; leur fonctionnement étant identique, nous ne le décrirons que pour l'un d'eux, le *service des expéditions en province*.

Supposons une commande reçue par la poste, comportant des articles de plusieurs comptoirs. Le *service de la correspondance* donne un numéro à la commande et en fait un nombre d'extraits égal au nombre des rayons intéressés, chaque extrait ne comprenant que les articles d'un rayon. Il envoie chaque extrait au rayon correspondant et conserve la commande.

Le rayon envoie les articles qui lui sont demandés avec l'extrait de commande et une fiche de débit au service des expéditions en province. Quand tous les articles commandés sont réunis, on les enveloppe et le débit en est inscrit à une caisse spéciale du service, qui ne reçoit pas l'argent et qui établit la facture.

Si le client a payé en faisant sa commande, la valeur envoyée par lui, chèque, mandat ou billet de banque, a été retirée par une caisse-recette-province qui en fait l'inscription au dossier de la commande.

Si le client n'a pas envoyé les fonds, on lui envoie sa commande contre remboursement.

Toutes les opérations d'expédition sont faites par le service des expéditions en province.

La maison est en compte courant avec les Compagnies de chemins de fer, qui envoient périodiquement leurs règlements par virements sur une banque.

Elle opère de même avec la poste.

Les commandes faites par correspondance par les clients de la ville et de la banlieue sont servies comme

celles de la province avec la seule différence qu'elles sont livrées par les voitures, au lieu d'être expédiées par le chemin de fer.

Nous venons de voir comment est atteint le but de l'entreprise que nous étudions: vendre, et, naturellement, vendre le plus possible et aux meilleures conditions possibles. Pour vendre le plus possible, il a fallu attirer le client par une publicité bien faite — nous y reviendrons plus loin — il a fallu aussi rendre au client faciles, rapides et sans fatigue les acquisitions qu'il se propose de faire.

Tout concourt à inciter le client à acheter beaucoup, en lui facilitant les achats: les objets et les marchandises lui sont agréablement présentés; les prix marqués en chiffres connus, évitent les ennuis et les pertes de temps du marchandage; les rayons sont voisins les uns des autres, de plain-pied ou reliés ensemble par des ascenseurs ou des rampes mobiles; le personnel est avenant, empressé, obligeant; les achats les plus divers peuvent être faits nombreux dans un temps très court; les acquisitions faites sont livrées à domicile sans frais supplémentaires, quelque minime que soit leur importance.

L'acheteur se rend à peine compte de toutes ces facilités qui lui sont offertes, tellement elles se présentent naturellement à lui: inconsciemment il en est impressionné et, sans qu'il s'en doute, elles l'incitent à acheter plus ou à faire là des acquisitions qu'il avait peut-être l'intention première de faire ailleurs.

Les vendeurs ont des appointements mixtes: en partie fixes et en partie proportionnés au chiffre des ventes. Cette seconde partie des appointements est plus importante que la première; on lui a conservé improprement le nom de *guelte*. La commission que touchent les vendeurs

varie d'un rayon à l'autre, d'une marchandise à l'autre; mais, pour un même rayon, pour une même marchandise, elle est fixe et strictement proportionnelle au montant des ventes faites.

Les sous-chefs et les chefs de rayons sont rémunérés, comme les vendeurs, partie par des appointements fixes, partie par une commission sur les ventes; les taux de la commission seuls varient. En outre le taux de la commission augmente pour la partie des recettes qui dépasse le montant des recettes de l'année précédente. C'est un double stimulant pour les chefs et les sous-chefs de rayons.

Le chef de rayon étant intéressé à vendre beaucoup, il pourrait être porté à vendre au rabais, au grand détriment de l'entreprise, dans le but d'augmenter l'importance de ses ventes; nous verrons plus loin comment cet écueil a été évité.

Achats. — Préalablement à la vente, il a fallu approvisionner le rayon; c'est le chef de rayon qui sera chargé des achats à faire pour son rayon. Il les fera sous la surveillance et le contrôle du sous-directeur dont il relève.

Les sous-directeurs seront intéressés non au chiffre d'affaires, mais aux bénéfices de l'ensemble de la maison. Ils toucheront, eux aussi, des appointements fixes et, comme pour les autres employés, leurs appointements fixes sont inférieurs à leur intérêt, c'est-à-dire à leur part des bénéfices de la maison.

Il n'y aura pas, à proprement parler, de crédit ouvert au chef de rayon pour faire ses achats. Le chef de rayon achètera, sous la surveillance du sous-directeur, dans la limite approximative des achats de l'époque correspondante de l'année précédente. Mais surtout la situation du stock du rayon sera suivie par le sous-directeur

correspondant qui veille à ce qu'il reste minime, tout en étant suffisant.

Dans certains magasins, tel stock se renouvelle jusqu'à vingt fois et plus en une année.

Dans un très grand magasin de Paris, la vérification de l'importance du stock est faite une fois par mois, de la façon suivante:

On porte au débit du rayon:

Le stock à la fin du mois précédent;

Les achats du mois courant;

Les passages reçus des autres rayons;

Les frais divers entrant dans le prix de revient.

D'autre part, on porte à son crédit:

Les ventes du mois déterminées du bénéfice présumé dont l'évaluation est donnée par le bilan de l'exercice précédent;

Les crédits divers, comme les bonifications des fournisseurs, etc., etc.;

Les passages faits aux autres rayons.

La différence, débit moins crédit, donne l'importance du stock.

Elle guide le sous-directeur qui, suivant qu'elle est forte ou faible, modère ou encourage le chef de rayon dans ses achats.

A leur arrivée, les marchandises achetées sont reçues par un *service de réception*, qui en vérifiera le nombre; les chefs de rayon en vérifieront la qualité et contrôleront si elles correspondent bien, sur tous les points, aux conditions des commandes faites; ils les classeront et les étiquetteront.

Ils remettront les factures correspondantes, après les avoir soumises au visa d'un sous-directeur, au service de la comptabilité des achats, qui préparera le règlement.

Ce règlement sera fait par la caisse centrale, sur l'ordre du service de la comptabilité générale.

Les marchandises reçues seront mises à la réserve ou, plus généralement, elles seront placées immédiatement dans les rayons.

Il s'agit maintenant d'en fixer le prix de vente. Le chef de rayon, intéressé à vendre beaucoup, est naturellement porté à fixer le prix aussi bas que possible; mais, ici, son intérêt est en partie en opposition avec celui de l'entreprise qui veut et a raison de vouloir trouver, dans des ventes aussi développées que possible, une équitable rémunération de ses capitaux et de ses efforts. C'est pourquoi nous avons placé au-dessus du chef de rayon un agent intéressé aux bénéfices de l'entreprise, qui a intérêt à vendre beaucoup sans doute, mais aussi à vendre le plus cher possible. C'est pourquoi les prix de vente seront marqués par les chefs de rayon, sur l'indication générale des sous-directeurs qui se seront mis préalablement d'accord avec le directeur.

Les prix de vente dépendent des prix d'achat, des frais généraux qu'il faut couvrir, du bénéfice qu'on veut réaliser, de la concurrence qui sert de modérateur. On s'inspirera de la marge laissée par les ventes antérieures; on sera guidé par l'expérience qui tient compte des laissés pour comptes antérieurs; qui sait saisir les circonstances, les saisons, qui permettent de réaliser une marge plus grande et de constituer une réserve contre les déceptions toujours possibles dans l'avenir.

Le chef de rayon peut être assimilé, sous certains rapports, à un commerçant opérant pour son propre compte dans une maison lui appartenant. Il fait lui-même ses achats; il traite avec ses fournisseurs verbalement ou par correspondance, sur échantillons qu'on lui

présente ou qu'il va voir; il se déplace, se rend dans les manufactures ou même à l'étranger. Mais combien sa situation est préférable à celle du commerçant ordinaire, car il est commandité, il sait que son commanditaire ne laissera jamais aucune échéance en souffrance et il est certain que, toujours, l'exercice se soldera pour lui par une fort belle rémunération; car la clientèle lui sera amenée nombreuse et constante par une publicité très bien faite, dont il n'aura pas eu à s'occuper. Son sous-directeur l'aura aidé de ses conseils.

Mais aussi combien sa vie aura été autrement active que celle du boutiquier qui, son magasin ouvert, attend, patient et résigné, un client souvent bien long à venir, il aura employé toute son activité, toutes ses qualités d'acheteur pour munir son rayon des objets les mieux fabriqués, au prix d'achat le plus bas possible; il aura été constamment à l'affût des nouveautés qu'il sera efforcé d'offrir à sa clientèle avant ses concurrents; il aura déployé des trésors de bon goût dans le choix de ses achats, d'ingéniosité dans sa façon de les présenter aux acheteurs pour les décider à faire plus de dépenses qu'ils n'en voulaient faire en entrant chez lui; il aura stimulé sans cesse l'ardeur de ses vendeurs, leur empressement, leur amabilité auprès des clients; soutenu dans son ardeur par cette idée toujours présente à son esprit que, s'il est sûr de toucher de fort beaux appointements, la bonne marche de son rayon, le développement de son chiffre d'affaires, le maintien des bénéfices à un taux satisfaisant sont le gage de la conservation de sa place. Et, si son rayon marche bien, peut-être deviendra-t-il un jour, sous-directeur.

S'il a intérêt à ce que ses sous-chefs et ses vendeurs travaillent activement, ses subordonnés ont également

intérêt à ce que le rayon prospère sous sa direction active et éclairée. Il résulte de cette situation un stimulant réciproque du chef de rayon pour son personnel et du personnel pour son chef de rayon, condition remarquable d'une marche, d'un fonctionnement aussi parfaits que possible.

Comptabilité. — Nous avons vu les clients payer le montant de leurs achats à une caisse voisine de l'endroit où ils les ont faits. Il y a un nombre suffisant de caisses semblables réparties dans les magasins; elle perçoivent le montant des ventes de la journée; à la fin de la journée, chaque caissier porte à une *caisse centrale* le montant de sa recette et y dépose en même temps un bordereau des espèces encaissées et il remet au contrôle ses feuilles de caisse. Feuilles sur lesquelles il a inscrit toutes les recettes faites, ainsi que nous l'avons dit plus haut et qui, reliées dans l'ordre chronologique, constitueront pour chaque caisse particulière le registre de caisse.

Le caissier du service des factures des livraisons à domicile fait de même pour les encaissements que les livreurs lui ont versés à leur retour de courses.

La caisse centrale reçoit en outre les rentrées réalisées par le contentieux, ainsi que toutes les recettes faites à titres divers.

Un *service de contrôle* vérifiera toutes les fiches de ventes en les rapprochant des livrets de ventes des vendeurs et des feuilles de caisses; ce faisant, il contrôlera les caisses. Les fiches de vente vérifiées, il les remettra au service de la *comptabilité générale*, à qui elles serviront pour la tenue à jour des comptes de participation aux ventes des chefs de rayons, des sous-chefs et des vendeurs.

Le compte du rayon sera établi par le service du contrôle, au moyen des livrets des vendeurs.

La guelte du vendeur sera calculée par lui-même, dans son livret, qu'il additionnera avant de le remettre au contrôle. La vérification des livrets sera faite chaque jour par le contrôle.

Un *service de comptabilité des achats* tiendra à jour les comptes des fournisseurs et les fera payer; il sera chargé de la vérification, en quantité, des livraisons faites, du pointage des factures, de la préparation des règlements. Les règlements seront faits par la caisse centrale, sur l'ordre de la comptabilité générale.

La *comptabilité générale* centralisera toutes les opérations de comptabilité de la maison. Nous avons vu que, par les caisses de rayons et la caisse centrale, elle centralise toutes les recettes faites au jour le jour; que, par le service de la comptabilité des achats, elle centralise les comptes-crédits des fournisseurs et qu'elle les fait solder par la caisse centrale; elle centralise également toutes les autres dépenses pour frais généraux, expéditions, livraisons, assurances, entretien, travaux neufs, paye du personnel, etc., et elle en fait faire le paiement par la caisse centrale. Enfin elle est chargée de l'emploi des capitaux disponibles, sur les ordres de l'administrateur délégué.

Publicité. — La prospérité de notre entreprise, due à une direction intelligente et sage, à une scrupuleuse loyauté commerciale, sera aidée par une publicité constante et bien exécutée.

L'utilité de la publicité n'a pas besoin d'être démontrée, son efficacité est généralement admise: nous aurons garde de nous en priver.

Son action devra être continuelle: les maisons qui font

de la publicité voient leurs ventes diminuer dès qu'elles cessent de se rappeler à la clientèle.

La publicité doit s'imposer à l'acheteur éventuel, elle doit le poursuivre, l'obséder.

Ses moyens sont nombreux et variés; nous les emploierons tous. Nous en changerons dès que leur efficacité diminuera.

Les catalogues, qui furent une publicité très efficace, le sont beaucoup moins — du moins pour certaines entreprises, les nouveautés, par exemple, — depuis que tous les magasins en éditent, les clients en reçoivent tant qu'ils ne les lisent plus. Une importante maison leur a conservé leur effet, surtout en province, en les faisant distribuer à domicile, non par la poste, mais par un distributeur spécial du pays qui les remet, portant l'adresse du destinataire, de la main à la main. Il est cependant des entreprises — la vente des machines-outils, par exemple, — dans lesquelles la publicité par catalogue a conservé toute son efficacité, dans lesquelles elle est encore la plus efficace.

Les autres moyens que nous emploierons sont les articles et les annonces dans les journaux, dans les quotidiens de la grande presse ou dans les journaux spéciaux et techniques, suivant la nature de notre entreprise; les affiches que nous répandrons à profusion en des endroits bien choisis; les cadeaux-réclame portant la raison sociale de l'entreprise; almanachs, agendas, etc.; la mise en vente d'objets à très bas prix, quelquefois même à perte; les clients que ces occasions attireront, achèteront d'autres objets; la marque des objets à un nombre de francs rompus de quelques centimes moyen encore et toujours très efficace: on paie volontiers 3 fr. 95 un objet qu'on n'achèterait pas à 4 fr.; la réclame parlante, et dont l'effet

est certain des étalages faits avec art et qui constituent, surtout pour les clients, une tentation souvent irrésistible.

Certaines ventes-réclame seront préparées longtemps d'avance, d'autres seront décidées inopinément par le directeur, afin de relever des ventes qui fléchissent pour une raison quelconque.

L'esprit de prévision, l'esprit d'à-propos de la direction trouvera l'occasion de s'exercer, dans les circonstances imprévues ou dont on pourra prévoir la réalisation.

Nous doterons largement le budget de la publicité : des maisons, de l'importance de celle que nous avons supposée, dépensent un million et plus, chaque année, en frais de publicité.

Nous en confierons le service à un chef qui aura rang de chef de rayon et qui sera, ainsi que son personnel, intéressé au chiffre d'affaires de la maison.

Contentieux. — Nous placerons le service du contentieux sous les ordres d'un chef qui aura rang de chef de rayon ; il aura sous ses ordres un sous-chef et quelques employés.

Il étudiera les litiges avec les clients, il ira voir les clients, il fera toutes démarches utiles et s'efforcera d'arriver, dans chaque cas, à un paiement à l'amiable.

Il ira en justice de paix, lorsque ses efforts n'auront pas abouti à un règlement à l'amiable.

Il remettra à l'avocat de la maison les dossiers des affaires qu'il n'aura pas pu régler.

Il étudiera et suivra les procès de la maison.

Il ira devant les prud'hommes pour les conflits avec le personnel.

Il règlera les indemnités pour accidents du travail.

Il s'occupera des assurances, des levers, des contributions, des caisses des retraites, de la caisse des dépôts et consignations.

Surveillance. — Le service de la surveillance aura un double but à atteindre: assurer la bonne marche des services, en maintenant une absolue correction de tout le personnel, en renseignant les clients, en les aidant à recevoir toute satisfaction, en écoutant leurs réclamations auxquelles il fera donner la suite qu'elles comportent; découvrir les vols et, mieux encore, s'efforcer de les prévenir et de les empêcher.

Les inspecteurs de la surveillance contribuent, incontestablement, à la bonne marche de l'entreprise; nous rémunérerons ceux qui surveillent la bonne marche des services par des appointements fixes complétés par une participation aux bénéfices de l'entreprise. Ceux qui surveillent les voleurs toucheront, outre leurs appointements fixes, une prime sur les prises qu'ils feront.

Sécurité. — Le service de sécurité sera surtout un service de précautions contre l'incendie.

Nous avons vu ce service assuré, dans les grands magasins parisiens, par une compagnie de pompiers sous les ordres d'un capitaine sortant des pompiers de Paris; les pompiers étaient également, presque tous, d'anciens pompiers de la ville de Paris.

Des postes d'eau permettant d'inonder très rapidement les magasins dans leurs moindres recoins et des appareils à fonctionnement automatique assuraient la sécurité des réserves et des ateliers. Des rondes étaient faites en permanence, le jour et la nuit.

Nous nous inspirerons de ce qui a été fait là, pour l'organisation que nous avons à réaliser.

Travaux neufs. Entretien. — L'importance de notre entreprise peut justifier la présence d'un architecte ou plutôt d'un ingénieur qui sera chargé de l'entretien des immeubles, de l'installation et de l'entretien des appareils

de manutention mécaniques des marchandises, des escaliers ou rampes mobiles.

Il étudiera les avant-projets de constructions neuves et en surveillera l'exécution par des entrepreneurs, sous la direction d'un architecte ou sous sa propre direction.

Courrier. — Le courrier pourra être extrêmement important. Les grands magasins du Louvre reçoivent jusqu'à 12.000 lettres en un jour; ils en expédient 3.000 en moyenne.

L'ouverture du courrier et sa répartition seront faites par un nombre d'employés proportionné à l'importance du travail et tel que chaque lettre soit remise au service destinataire une demi-heure au plus après son arrivée.

Les lettres seront presque toutes des commandes; le succès de l'entreprise dépendra beaucoup de la célérité avec laquelle chaque commande sera livrée, chaque réclamation sera examinée et recevra sa réponse.

L'obligation d'aller vite ne permettra pas d'enregistrer chaque lettre. Les lettres seront classées en un certain nombre de rubriques: commandes, retours, valeurs, réclamations, demandes d'échantillons et remises, ainsi classées, aux services intéressés qui créeront pour chacune d'elles un dossier portant un numéro d'ordre.

Lorsqu'une commande intéressera plusieurs rayons, le service du courrier en fera autant d'extraits qu'il y aura de rayons intéressés.

Chaque chef de service sera chargé de la suite à donner aux affaires concernant son service et de la rédaction des lettres qui en résulteront. Il signera sa correspondance avant de l'envoyer au service du courrier.

La rédaction de la correspondance sera simplifiée et accélérée par l'emploi de formules rédigées en vue des cas qui se présentent le plus souvent — accusés de récep-

tion de commandes, avis d'expédition, etc., — et qu'il suffira de compléter.

Un contrôle de la dépense des timbres-poste sera organisé, dont la modalité dépendra de l'importance du courrier, du nombre des lettres envoyées chaque jour.

Administration. Contrôle. — La direction ne peut pas contrôler dans tous ses détails la marche d'une entreprise aussi importante.

Une grande maison a résolu le problème de la façon suivante: chaque jour, avant l'envoi du courrier dans les services, la direction désigne quelques lettres choisies par elle inopinément, dont les dossiers lui seront soumis.

Le contrôle journalier de quelques affaires prises au hasard suffit pour maintenir le personnel en haleine et pour renseigner sur la marche générale de l'entreprise.

Un contrôle très efficace de la marche de l'entreprise consistera en les conférences dont nous parlerons plus loin et qui réuniront périodiquement, autour du chef de l'entreprise, ses principaux collaborateurs.

Personnel. — Le recrutement du personnel est une fonction importante de l'entreprise; la direction s'y intéressera spécialement; il sera fait par elle sur la proposition des chefs de rayons et des chefs de services qui s'inspireront des références fournies par les maisons ayant occupé les candidats, par les institutions ou les écoles qui les auront instruits, etc.

Les augmentations d'appointements se feront périodiquement par la direction, dans chaque service, sur les propositions du chef de service: sur la proposition des chefs de rayon, pour les sous-chefs et pour les vendeurs; sur celle des sous-directeurs, pour les chefs de rayon et pour les chefs de service.

Les propositions parviendront à la direction par la voie hiérarchique.

Les promotions se feront par application du même principe.

Administration. — Nous avons vu fonctionner notre importante entreprise; nous avons vu les ventes, but de l'entreprise, réalisées, facilitées, développées par une organisation qui incite le client à acheter, en même temps qu'elle diminue le dérangement et les efforts que les achats lui demandent; une publicité intelligente amenant la clientèle aux rayons, dont les chefs assurent méthodiquement le constant approvisionnement; la recette quotidienne arrivant par les caisses de rayons et les caisses spéciales, à une caisse centrale, d'où elle repart pour de nouveaux achats à faire, pour des améliorations de l'outillage commercial, pour des installations nouvelles et enfin pour la rémunération des capitaux engagés dans l'entreprise; une comptabilité complète: comptabilité des achats, comptabilité des ventes, contrôle des opérations de la vaste entreprise; la sécurité du personnel, des marchandises et des immeubles assurée; les affaires litigieuses réduites au minimum par un contentieux bien inspiré; enfin une surveillance importante, présente partout, qui, autant qu'il est possible de le faire, surprend les vols et, mieux, les prévient par la crainte qu'elle inspire à ceux qui, sans elle, succomberaient peut-être à une tentation constante.

L'impulsion est donnée à cet important organisme par le directeur, par l'intermédiaire des sous-directeurs, et la coordination des efforts de tout le personnel est assurée, en même temps que contrôlée, par des conférences réunissant périodiquement le haut personnel.

Conférences du directeur avec les sous-directeurs, dans

lesquelles sont étudiées toutes les questions intéressant la direction générale de l'entreprise et les moyens d'assurer l'exécution des décisions du Conseil d'administration; conférences du directeur avec les sous-directeurs et les chefs de rayons pour l'examen et l'étude de tout ce qui concerne la direction commerciale de la maison et pour la fixation des programmes d'action.

Contrairement à ce qui se passe dans l'industrie, il n'y a pas lieu de faire, dans une entreprise purement commerciale, des prévisions d'actions à longues échéances, du moins dans la grande majorité des cas. Toutes les ventes sont dépendantes de la saison dans laquelle elles sont faites; les programmes d'action s'inspirent des circonstances de saison, de température, de beau ou de mauvais temps; le temps est pluvieux ou froid; les clients restent chez eux, il faut les inciter à en sortir par une exposition, par une vente avantageuse; la température s'élève, si nous sommes marchands de nouveautés, bien vite, il nous faudra mettre à la disposition de notre clientèle vêtements légers, vêtements de villégiature, de bains de mer.

Les programmes d'actions seront souvent improvisés, inopinés; ils s'étendront rarement au delà d'une saison.

Les conférences faciles et fréquentes des directeurs et des chefs de service permettent d'y faire face.

Nous avons dit qu'il n'y avait pas lieu de faire des prévisions d'action à longue échéance, en pensant à la fonction principale de l'entreprise: les ventes. Mais il va de soi que l'entreprise n'échappe pas à l'obligation de prévoir ses besoins financiers, par exemple, et les moyens de réaliser les développements justifiés par le succès et la prospérité de l'entreprise. Ces développements, quand ils sont justifiés, doivent être faits à temps, sous peine

de se priver des bénéfices que tout développement permettra de réaliser. C'est à la direction qu'il incombe de prévoir les agrandissements à faire et d'en faire approuver la réalisation par le Conseil d'administration.

Une autre particularité de la grande entreprise commerciale que nous venons d'étudier, et de toute autre entreprise similaire, est l'impossibilité de tenir une comptabilité-matières par entrées et sorties, de toutes les marchandises vendues.

Les opérations de l'entreprise sont beaucoup moins difficiles et longues qu'elles ne le paraissent au premier abord : chaque rayon fait son inventaire ; il y a peu de marchandises à la réserve ; il ne s'agit, en somme, que de dénombrement d'objets à peu près tous en rayon. Tout le monde s'y met, des directeurs jusqu'au plus modeste employé, et l'inventaire est fait en une journée ; pour beaucoup de rayons en quelques heures.

Enfin, notre chef d'entreprise apportera son attention personnelle sur les œuvres sociales et sur les institutions patronales dont il favorisera le développement ; car elles ne constituent ni le moyen le moins bon ni le moins efficace d'une bonne administration.¹

¹ Carlioz, J., *Administration et Organisation Commerciale*, Paris. H. Dunod, Editeur.

CHAPITRE II ;

LA COMPTABILITÉ

DÉFINITIONS ET NOTIONS GÉNÉRALES

1. *Distinction entre la Comptabilité et la Tenue des Livres.*

La comptabilité est la science qui enseigne les règles permettant d'enregistrer les opérations économiques effectuées par une ou plusieurs personnes.

Appliquée aux actes accomplis par un simple particulier, cette science constitue la comptabilité domestique ou privée.

Plus spécialement, la comptabilité est la science qui a pour objet l'étude des règles nécessaires à l'enregistrement des opérations effectuées par une entreprise commerciale, industrielle, financière ou agricole.

La tenue des livres ou comptabilisation est la mise en pratique des règles enseignées par la comptabilité. C'est donc l'art d'enregistrer les opérations économiques effectuées par une ou plusieurs personnes, et plus spécialement par une entreprise commerciale, industrielle, financière ou agricole.

2. *But de la comptabilité.*

L'enregistrement des opérations d'une entreprise a pour objet :

1°. De connaître la situation des tiers avec lesquelles elle est en rapport d'affaires ;

2°. De constater et de contrôler les valeurs qu'elle possède ;

3°. De déterminer le résultat des opérations.

Tiers. — Les tiers sont les personnes avec lesquelles l'entreprise est en relations d'affaires.

Celle-ci peut, vis-à-vis des tiers, se trouver débitrice ou créancière.

En particulier, l'entreprise, considérée comme agent d'exploitation ou de gestion, est débitrice de son propriétaire, considéré comme capitaliste. Ces deux êtres (commerçant-exploitant et commerçant-propriétaire) constituent, ainsi que nous le verrons plus loin, deux personnalités absolument distinctes, bien que, dans la majorité des cas, elles soient en réalité inséparables.

Valeurs. — Les valeurs sont les moyens d'action de l'entreprise, soit qu'elles soient susceptibles d'échange (espèces, marchandises, valeurs mobilières, etc.), soit qu'elles soient immobilisées pour les besoins de l'exploitation (matériel, immeubles, etc.).

Résultat des opérations. — Le résultat des opérations effectuées est calculé pour une période appelée *exercice*. Pour une même entreprise, ces périodes sont uniformes et comprennent généralement une année.

A l'expiration de chaque exercice, on procède à un *inventaire*.

L'inventaire a pour but de déterminer la situation de l'entreprise et le résultat (bénéfice ou perte) obtenu par les opérations de l'exercice écoulé.

On en consigne les indications dans un état qui porte également le nom d'inventaire, et énonçant :

- 1°. Les valeurs possédés par l'entreprise;
- 2°. Les créances sur les tiers;
- 3°. Les dettes de l'entreprise.

Le *bilan* est un tableau résumé de l'inventaire; il mentionne par conséquent, sans les détailler, les trois éléments ci-dessus.

Les valeurs et les créances constituent l'*actif*.

Les dettes forment le *passif*.

Dans le *passif*, figure le capital, dette de l'entreprise vis-à-vis du propriétaire.

Ce propriétaire, ou capitaliste, est tantôt le commerçant lui-même, tantôt une ou plusieurs personnes distinctes, comme dans les différents genres de sociétés.

Bien que, théoriquement, le capital fasse partie intégrante du *passif*, pratiquement cependant, on le fait figurer à part, ce qui fait que le capital est représenté comme la différence entre l'*actif* et le *passif*.

Quand cette différence, constatée par un inventaire, est supérieure à la différence qui résultait de l'inventaire précédent, il y a bénéfice. Dans le cas contraire, il y a perte.

Pour le commerçant opérant seul, le bénéfice ou la perte est incorporé au capital, qui se trouve ainsi augmenté ou diminué à la clôture de chaque exercice.

Dans les sociétés, au contraire, le capital reste immuable, sans être influencé par le résultat: tantôt les bénéfices sont distribués entre les associés, tantôt ils sont mis en réserve.

3. *Distinction entre le comptable et le teneur de livres.*

Différents sens du mot « comptable ». — Le mot comptable est employé dans deux sens différents:

Tantôt il désigne une personne commise à la garde d'une valeur, et qui doit, à époques déterminées ou à expiration de son mandat, rendre compte de sa gestion. C'est une acception surtout administrative: un trésorier-payeur, un percepteur, sont des comptables de deniers publics. De même, dans une maison de commerce, doivent être considérés comme comptables, simples gardiens de valeurs: un caissier, un magasinier.

Tantôt le mot comptable désigne une personne connaissant la science de la comptabilité, et chargée d'enregistrer les opérations effectuées par une entreprise. C'est là l'acception purement commerciale.

Il résulte de cette définition que, de même que nous avons établi une distinction entre la comptabilité et la tenue des livres, il y a lieu de différencier également le comptable et le teneur de livres.

Le comptable. — Le comptable doit être capable d'organiser l'enregistrement des opérations, de manière à atteindre le triple but que nous avons assigné à la science de la comptabilité. Il doit savoir tirer de cet enregistrement tous les renseignements utiles pour la bonne marche des affaires. Il se double par conséquent d'un statisticien et d'un administrateur.

Le teneur de livres. — Le teneur de livres est une personne plus spécialement chargée de la partie matérielle de l'enregistrement des opérations.

Alors que le comptable conseille et dirige, le teneur de livres exécute, sur les indications du premier.

Il est à remarquer: d'une part, que ces deux fonctions sont, dans la pratique, souvent confondues, et, d'autre part, que beaucoup de commerçants, bien que ne connaissant pas la manière pratique de tenir les livres, ont cependant l'intuition de la comptabilité.

DU CARACTÈRE SCIENTIFIQUE DE LA COMPTABILITÉ

Le principe: « *Le compte qui reçoit est débité par le crédit du compte qui fournit* » est insuffisant pour expliquer dans tous les cas la théorie de la partie double, il est nécessaire d'examiner si l'introduction de lois complé-

mentaires est de nature à détruire le caractère scientifique de la comptabilité.

Tout d'abord, voyons quelle est la méthode employée par la science des comptes pour arriver à son but: l'enregistrement des opérations effectuées par une entreprise.

La Méthode dans la Comptabilité

La méthode employée en comptabilité est de même nature que celle des mathématiques, c'est-à-dire la méthode déductive ou démonstrative. On sait qu'elle consiste à partir d'un certain nombre de définitions, de principes ou d'axiomes, et à en tirer les conclusions nécessaires pour atteindre le but fixé.

Telle est la méthode employée par la comptabilité, qui n'est en réalité qu'une branche des mathématiques appliquées: celle qui étudie les mouvements des nombres appliqués aux comptes.

Adoptons en premier lieu cette méthode à la comptabilité à partie simple.

Supposons que je prête à Pierre 500 francs. Il me doit ces 500 francs. Pour traduire cette opération sur mes livres, je débite le compte de Pierre de 500 francs. En d'autres termes, on convient de créditer le compte qui doit.

Supposons maintenant que Pierre me rembourse les 500 francs que je lui ai prêtés. Par assimilation avec le versement de Paul, je crédite Pierre de ce remboursement, au lieu de le déduire de son débit.

De même, si je rembourse Paul, je débite son compte, au lieu de déduire de son compte la somme remboursée.

Par suite de cette assimilation, on formule le principe suivant applicable aux échanges de valeurs:

PRINCIPE I. a) *Le compte qui reçoit est débité.*

b) *Le compte qui fournit est crédité.*

Si par exemple, je livre à Pierre 100 francs de marchandises, je débite son compte de 100 francs, en vertu du principe ci-dessus.

De même, si j'achète à Paul 200 francs de marchandises je le crédite de 200 francs.

Supposons maintenant que je tombe en faillite, et que j'obtienne mon concordat moyennant 60 % de réduction, je diminuerai le crédit de mon créancier Paul de 120 francs, ou mieux je porterai cette somme à son crédit.

De même, si mon client Pierre tombe en faillite, et que, par suite de concordat, je perde 60 %, je dois déduire du débit de Pierre les 60 francs dont il profite, ou, ce qui revient au même, ajouter 60 francs à son crédit.

Cette démonstration conduit ainsi à ce nouveau principe:

PRINCIPE II. a) *Le compte qui subit une perte est débité de cette perte.*

b) *Le compte qui bénéficie d'un profit est crédité de ce profit.*

Telles sont les règles que la comptabilité à partie simple applique pour la solution des problèmes qui lui sont posés.

Voyons maintenant comment procède la comptabilité à parties doubles.

Elle pose tout d'abord le principe suivant:

PRINCIPE III. *A tout compte débiteur, correspond un compte créditeur équivalent.*

C'est, on le voit, la définition même de la partie double. Ici interviennent non seulement les comptes des tiers,

comme dans la partie simple, mais encore les comptes de valeurs et le compte créancier du commerçant-apporteur.

Par la combinaison de cette règle avec les précédentes, on en déduit les deux lois dérivées suivantes.

PRINCIPE IV. (applicable aux échanges de valeurs).
Le compte qui reçoit est débité par le crédit du compte qui fournit.

PRINCIPE V. (applicable aux pertes et aux profits).

a) *On débite le compte Pertes et Profits des pertes subies par le commerçant, par le crédit du compte de valeur qui est diminué de cette perte ou du compte du tiers qui doit en bénéficier.*

b) *On crédite le compte Pertes et Profits des profits réalisés par le commerçant, par le débit de la valeur qui a été augmentée de ce profit, ou du tiers qui fait bénéficier le commerçant de ce profit.*

En résumé, comme toute science déductive ou démonstrative, la comptabilité commence par poser quelques définitions et énoncer quelques principes, et elle en déduit l'explication de toutes les opérations qu'elle est appelée à enregistrer.

AVANTAGES DE LA COMPTABILITÉ À PARTIES DOUBLES

La théorie que nous venons d'exposer nous permet de mettre en lumière un double avantage de la tenue des livres à parties doubles:

1. Ce procédé permet d'obtenir un contrôle des écritures. Ce moyen de contrôle est donné par ce qu'on appelle la *balance* des comptes;

2. Il permet d'obtenir la situation de l'entreprise ainsi que les résultats (bénéfice ou perte) obtenus.

Premier avantage: la balance des écritures. — Du principe initial de la partie double: à tout compte débiteur correspond un compte créditeur équivalent, il résulte que toute écriture se trouve nécessairement passée deux fois: d'une part, au débit d'un ou plusieurs comptes; d'autre part, au crédit d'un ou plusieurs autres comptes.

Si donc on relève sur une feuille spéciale le total des sommes passées au débit de tous les comptes, puis le total des sommes passées au crédit de tous les comptes, pendant la même période, on doit trouver deux résultats égaux. Sinon il faut en conclure qu'une erreur a été commise.

Ce relevé des comptes débiteurs et créditeurs constitue ce qu'on appelle la *balance de vérification*. Cette appellation provient de l'analogie qu'un tel tableau présente avec les deux plateaux d'une balance, qui sont en équilibre lorsqu'ils supportent des poids égaux.

Deuxième avantage: situation de l'entreprise et résultats. — La comptabilité à parties doubles ouvre non seulement les comptes des tiers, comme la comptabilité à partie simple, mais encore les comptes représentant la maison de commerce et le commerçant-proprétaire.

Il en résulte que les premiers (clients, fournisseurs, banquiers, etc.) peuvent donner la situation des personnes avec lesquelles l'entreprise est en relations d'affaires.

Les seconds (caisse, marchandises, etc.) sont susceptibles de fournir la situation de l'entreprise, ou plus exactement des valeurs confiées au gérant.

Enfin les troisièmes (capital, pertes et profits) sont de nature à établir la situation du commerçant-proprétaire, ainsi que le résultat (bénéfice ou perte) obtenu dans un

laps de temps déterminé. Ce résultat sera donné par le compte *Pertes et Profits*, et ressortira ainsi des écritures elles-mêmes.

Nous avons fait remarquer que le simple jeu des écritures de la comptabilité à partie simple ne suffisait pas pour mettre en évidence le résultat acquis par une maison de commerce.

Cette lacune est comblée par la « partie double ».

DES LIVRES DE COMPTABILITÉ

Des principaux livres employés dans le commerce. — Les écritures d'une maison de commerce doivent être passées sous deux formes différentes :

1. Sous forme d'*articles* qui constatent les opérations effectuées, chacun d'eux mettant en évidence les comptes débiteur et créateur intéressés;

2. Sous forme de *tableaux* représentant les comptes dont les articles ci-dessus ont nécessité l'ouverture.

D'où l'obligation de tenir deux livres différents : le premier exprimant par ordre chronologique les articles originaux : c'est le *Journal*; le second, classant par compte les opérations inscrites au Journal par dates : c'est le *Grand Livre*.

Théoriquement, ces deux livres pourraient suffire pour l'enregistrement des écritures. Dans la pratique, il est impossible, en raison de leur complexité, d'inscrire le détail de toutes les opérations effectuées sur un livre-journal. Ces opérations sont d'ailleurs de nature très diverses : achats, ventes, paiements, encaissements, etc. Il est utile de les grouper par catégories, pour ne pas faire du registre qui les relate une succession désordonnée d'articles disparates.

On ouvre donc autant de livres distincts que de natures d'opérations à enregistrer: livres d'achats, de ventes, de caisse, d'effets à recevoir, etc. On les désigne généralement sous le nom de *livres auxiliaires*.

Chacun de ces registres donne le détail des opérations qu'il suffit de résumer au Journal, à l'expiration d'une période adoptée, par exemple chaque jour, chaque semaine, chaque mois.

Les écritures du Journal sont ensuite reportées au Grand Livre, aux divers comptes intéressés. Il est utile, surtout si les comptes sont nombreux, de diviser le Grand Livre lui-même en plusieurs registres correspondant à diverses catégories de comptes: clients, fournisseurs, valeurs, etc.

Indépendamment des registres ci-dessus, destinés à reporter les écritures, et que l'on appelle pour cette raison *livres de report*, il est généralement indispensable de tenir des registres accessoires, ou *livres d'ordre*, qui servent, soit à suivre de plus près le mouvement de diverses valeurs, soit à établir des statistiques fort utiles pour le chef de maison, soit à préparer la rédaction des livres de report.

Tels sont: le livre de magasin, le livre d'inscription des relevés de comptes; le livre de conditions; l'échéancier des effets à recevoir; l'échéancier des sommes à payer, etc.

En résumé, les livres nécessaires à une entreprise peuvent être divisés en deux genres principaux:

1. Les *livres de report*, comprenant:

- a) Les *livres auxiliaires*, appelés aussi *journaux auxiliaires*, relatant, au moment même où elles se produisent, le détail des opérations effectuées;

- b) Le journal que, pour le distinguer des registres précédents, on désigne sous le nom de *journal central*, ou

général, et sur lequel on résume, à époques déterminées, les opérations détaillées sur les journaux auxiliaires.

Il faut ajouter au journal un livre dit de *dépouillement*, nécessaire pour grouper ensemble toutes les opérations qui concernent un même compte, et portées sur certains livres auxiliaires tels que le livre de caisse. Ce groupement préalable évite de passer au journal général, pour le même compte, autant d'articles que d'opérations;

c) Le ou les *grands livres*, recueil des comptes auxquels sont reportées les écritures du journal.

A cette dernière série, il faut joindre le *livre des balances*, permettant de s'assurer de l'exactitude des écritures.

2. Les *livres d'ordre*, qui n'ont pas pour but le report des écritures proprement dites.¹

¹ *La Comptabilité à la portée de tous*, par Léon Batardon, Expert-comptable, Member de la Compagnie des Experts-comptables et Organisateurs-Conseils de France, Arbitre au Tribunal de Commerce de la Seine, Paris. Dunod, Editeur.

CHAPITRE III

CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ ANONYME

Il sera créé une Société Anonyme suivant les lois françaises, avec siège social à Paris.

Le capital de début de la Société serait de 5 millions de francs et pourrait être porté à 10 millions par décision du Conseil si les circonstances l'exigeaient.

La Société Française serait considérée comme la société mère et créerait des filiales ou des succursales en Europe.

50 % du capital seraient attribués au groupe anglais, et les 50 % restants au groupe français.

Le groupe anglais et le groupe français auraient un nombre égal d'administrateurs.

Il est suggéré:

Comme président du Conseil d'Administration de la Société: Monsieur Wilbur F. Smith.

Comme vice-président: Monsieur Jeanroy.

Il serait constitué un Comité de Direction restreint (4 à 8 membres).

Le groupe anglais assurerait une représentation permanente à Paris, le représentant permanent faisant partie du Conseil d'Administration ainsi que du Comité de Direction.

Le producteur dirige sur les ports convenus des quantités et qualités de pétrole fixées d'un commun accord.

La Société prend son pétrole en charge pour, soit le revendre immédiatement, soit le mettre en stock.

Le producteur remet son pétrole en dépôt à la Société et en conserve la propriété jusqu'au moment de la vente par la Société.

La Société, avec le concours de ses participants qui mettent à cet effet leurs organisations à sa disposition, effectue les opérations de manutentions, stockage, et vente du pétrole.

Le producteur fixe périodiquement, dans la monnaie du pays où la vente s'effectue, le prix limite inférieur *caf* qui doit lui revenir pour chaque tonne de pétrole qui sera effectivement vendue et livrée par la Société.

La Société détermine un prix de vente minimum qui se décompose en deux éléments:

1 — Prix limite inférieur *caf* devant revenir au Producteur;

2 — Frais engagés par la Société pour dédouanement, manutentions, stockage, frais généraux, etc. . . . et bénéfice normal.

La Société, qui par le jeu des organisations existantes sera en état d'obtenir, en toute circonstance, les meilleurs prix de vente obtenables avec le minimum de frais, trouvera dans sa participation effective au prix final un supplément de rémunération.

Il résulte de ce qui précède que la Société agira:

a) Comme gérant des stocks constitués par le producteur, ces stocks devant être considérés comme le prolongement du carreau de la mine;

b) Comme service commercial du producteur en France (y compris Colonies et Protectorats Français) et en Europe.

De cette façon le producteur participera au prix final de vente par le canal de la Société.

CHAPITRE IV

LES TRANSPORTS MARITIMES

L'industrie des transports maritimes. — a) L'évolution des navires. — La navigation à voile est en progression régulièrement décroissante depuis l'apparition de la navigation à vapeur; de 1875 à 1907, son tonnage a diminué de 50 %. Elle se maintient encore soit dans la flotte de pêche, soit dans les longs parcours qui ne sont pas jalonnés par des dépôts de charbon, et pour les marchandises qui ne pourraient pas supporter les frais élevés de la navigation à vapeur (nitrate, bois, minerais).

Les progrès réalisés par la *navigation à vapeur* concernent: le remplacement du bois par le fer, puis l'acier; la substitution de l'hélice à la roue à aubes; la réduction de volume de la machinerie et l'emploi des machines à turbines pour les vitesses supérieures; la concurrence faite par le mazout à la houille qui exige une place plus considérable; et l'apparition des navires à moteurs Diesel, consommant des huiles lourdes, et réalisant sur la navigation à vapeur une sensible économie de frais d'exploitation.

Au point de vue de dimensions, on estime que de 1840 à 1910 la longueur a quadruplé, le tirant d'eau a plus que doublé, la vitesse a presque triplé, la puissance des machines a centuplé, le tonnage est trente fois plus grand.

Les *grands navires* présentent des avantages et des inconvénients. Ils sont construits à titre de publicité

pour les Compagnies en vue de battre le record de la vitesse sur les concurrents, et les Etats s'y intéressent à ce titre; les passagers les recherchent pour ce motif, d'abord, puis pour le luxe et le confort pour leur meilleure tenue à la mer. Mais leurs inconvénients en réduisent l'effectif à quelques unités: leur fort tirant d'eau et l'aménagement spécial qu'ils exigent n'en permettent l'accès que dans un petit nombre de ports; leurs dimensions énormes rendent difficile d'en faire le plein à l'aller et au retour; il y a toujours un pourcentage de places inoccupées, bien qu'ils soient réservés aux lignes les plus fréquentées (Europe-Etats-Unis); leur prix de revient est très élevé, par la construction, les dépenses en charbon et en personnel, le faible tonnage réservé aux marchandises, les mesures de sécurité exigées après le naufrage du *Titanic*, financièrement, ils ne paient pas au delà d'une certaine limite, car si l'utilisation commerciale du navire s'accroît avec le tonnage utile, le bénéfice qui en résulte va en diminuant avec l'augmentation du déplacement exigé par les grandes vitesses.

Pour les *marchandises*, le bateau de 8 à 10.000 tonnes de charge utile est le plus avantageux commercialement; la construction doit se spécialiser, d'ailleurs, dans un petit nombre de types uniformes, tout au moins dans leurs parties principales; le prix de revient s'abaisse et la construction est plus rapide. Les dispositions intérieures doivent être adaptées pour le transport des marchandises en vrac (charbon, minerais, grains), en vue d'obtenir le maximum de portée pour une jauge déterminée et la simplification des opérations de chargement dans les ports. D'autres spécialisations concernent les bateaux-citernes et les bateaux à cale frigorifique pour le transport des denrées alimentaires.

b) *Les Compagnies de navigation.* — Au début du XIX^e siècle, la navigation maritime est encore individualisée, à l'exception des flottes des grandes Compagnies de commerce; beaucoup d'armateurs n'ont qu'un ou deux navires, et ce sont des négociants qui transportent d'abord leurs propres marchandises et, accessoirement, celles des autres, ou des « colporteurs de mer » qui font l'échange, dans les « échelles ». C'est l'adoption de la vapeur qui bouleversa cette organisation et fit de la navigation maritime une véritable industrie autonome et spécialisée, qui doit résoudre des questions d'outillage de main-d'œuvre, d'approvisionnements, et qui produit un *déplacement* de marchandises; de plus, s'il s'agit de navires français, peu d'industries laissent au pays une part plus considérable sur le montant des frets qu'ils perçoivent. Les Compagnies ont commencé à se former au milieu du XIX^e siècle, et leur importance s'est accrue en même temps que le développement du trafic, le perfectionnement de l'outillage, l'accroissement de dimensions des unités qui exigeaient des capitaux plus élevés.

La concentration a pris différentes formes. Les *Ententes* ne visent que l'engagement des Compagnies de ne pas abaisser les prix au-dessous d'un certain minimum; la première, dite de Calcutta, date de 1875. Les *Conférences* comportent, en plus de la clause précédente, la distribution, à fin de campagne, de ristournes ou bonifications (*rebate system*) aux expéditeurs qui ont réservé leur chargement à la même Compagnie. On distingue les Conférences *homeward*, concernant l'importation en Europe de quelques denrées de prix, comme la soie, et les Conférences *outward*, qui visent l'exportation. Elles ont l'avantage de régulariser les départs de courrier et d'assurer l'uniformité de traitement aux petits expédi-

teurs; mais, comme en matière d'industrie, elles provoquent la formation de syndicats d'expéditeurs en vue de résister aux tarifs imposés.

Les *Pools* vont plus loin encore: ils fixent la base de trafication, partagent la ligne entre les différents armateurs, en délimitant leur zone d'opération, veillent à la stricte répartition du trafic entre les adhérents et partagent entre ceux-ci les recettes versées dans la caisse commune. Les *pools* règlent le transport des voyageurs et celui des marchandises, à l'exportation.

Le *Trust*, qui représente la fusion totale des entreprises réunies, n'a été l'objet que d'un seul essai, de la part du groupe Morgan qui tentait d'englober toutes les Compagnies faisant le service entre des ports européens du Nord et les Etats-Unis. Le projet a échoué devant l'opposition des milieux maritimes et celle du gouvernement anglais.

c) *Les lignes et routes maritimes.* — La concentration n'atteint que les *lignes régulières*, dont les horaires et les trajets sont invariables. Elles sont destinées soit aux passagers, soit aux marchandises, soit à des transports mixtes, et comportent des lignes annexes, affectées à un embranchement de la ligne principale et pouvant utiliser une voie fluviale ou une voie ferrée. A côté du *liner*, navire appartenant à une ligne régulière, le *tramp* vagabond navigue au hasard des affrètements, dans toutes les régions où le profit l'appelle. D'un tonnage moyen, son faible tirant d'eau lui permet d'entrer dans tous les ports, sa coque spécialisée comporte le maximum de capacité et de solidité, sa vitesse est calculée au moindre coût, toutes ces conditions aboutissent à un fret minimum. Sa direction est centralisée par des associations d'armateurs ou de

courtiers, comme le Lloyd de Londres, qui dirigent ses mouvements, suivant les affaires et les récoltes, pour obtenir le maximum de transports sur charge, et qui en cours de route, par radiogrammes ou câblogrammes adressés dans les ports désignés, changent sa destination. Le tramp, par sa nature, échappe aux ententes et aux conférences; c'est à lui qu'est due l'ubiquité universelle de la marine anglaise, dont il constitue l'élément le plus nombreux, bénéficiant de l'importante exportation du charbon, qui lui évite les voyages sur lest et lui assure le fret le meilleur marché.

En raison du bon marché des frets, le commerce maritime actuel, de continent à continent, emprunte toujours la voie de mer maxima, utilisant tous les isthmes qui ont été percés. Cependant, les voyageurs pressés et les marchandises chères recherchent les parcours minimes sur mer et les bateaux rapides prennent la route des caps, pour atteindre les avancées de terre, les « ports de vitesse », le plus rapidement possible. Ces considérations expliquent aussi les différences de vitesse et de tonnage entre les navires qui fréquentent les routes de l'Atlantique Nord et celles de l'Extrême-Orient. Les premières sont beaucoup plus fréquentées et dotées de paquebots plus rapides et plus confortables, en raison du nombre et de la qualité des passagers, et ces écarts tiennent compte aussi des degrés de civilisation qui séparent les pays desservis.

La nature du trafic. — Le bon marché des frets, joint à la régularité et à la vitesse, introduites dans les transports maritimes par l'emploi de la vapeur, ont fait devenir « marchandise de mer » toutes les matières premières industrielles, grains et graines, minerais, engrais, minéraux, charbon, toutes les denrées périssables destinées à l'alimentation et conservées au moyen des procédés fri-

gorifiques, les objets de mode et de saison, de telle sorte que la marchandise de mer se confond aujourd'hui de plus en plus avec la marchandise de terre, et la marine marchande se trouve liée à toute la vie économique d'un pays. La rapidité des transports maritimes a multiplié le nombre des passagers et même permis l'émigration saisonnière entre deux continents.

Le chargement des liners surtout doit comprendre des marchandises de densité et de valeur différentes. Les produits chers donnent le plus de bénéfices, mais ce sont les marchandises lourdes (charbon, produits métallurgiques, ciments, grains, etc.) qui seules rendent possible les forts tonnages, les fréquents départs et les services réguliers. C'est là une des causes principales qui expliquent le développement de la navigation maritime en Angleterre, Allemagne, Etats-Unis, et la stagnation de la marine française.

Les statistiques. — On distingue trois sortes de *tonnage*: le *tonnage de déplacement* représente le poids total du navire; le *tonnage brut* (*gross tonnage*) comprend la mesure exacte de tous les espaces situés sous le pont (*upper deck*), de même que tous les espaces couverts situés sur le pont; le *tonnage net* (*register tonnage*) déduit du précédent certains espaces qui diffèrent suivant les pays (logement de l'équipage, cuisines, magasins, machinerie), il représente le volume réellement utilisable. Les statistiques donnent le tonnage des navires entrés et sortis et le tonnage des marchandises embarquées et débarquées. Les premiers fournissent une idée inexacte du trafic du port en comptant les navires qui y font simplement escale et qui n'ont rien à voir avec l'activité maritime du pays. Dans les secondes, il y a lieu de distinguer la nature du pavillon, la part qui revient au cabotage, aux liners et aux tramps,

la valeur des marchandises, qui se répercute sur les transactions du marché du port.

Le règlement du transport. — Le tonnage des navires est désigné sous le nom d'*affrètement* ou de *nolisement* (en Méditerranée). L'*armateur* est le propriétaire du navire, le *fréteur* en est le locataire, et le prix de location s'appelle *fret* ou *nolis*, l'*affréteur* ou *chargeur* est celui qui l'emploie. La *charte-partie* est le contrat du louage du navire. Elle indique le nom et le tonnage du navire, les noms du capitaine, du fréteur et du chargeur, le lieu et le temps convenus pour le chargement et le déchargement de la cargaison; elle stipule les fournitures qui incombent à l'armateur et les obligations de l'affréteur (fourniture du combustible, paiement des droits de port, etc.). Les délais de chargement et de déchargement varient suivant la nature de la marchandise et les ports: ce sont les *jours de planches* ou de *staries*. Les *jours supplémentaires* dits de *surestaries* donnent lieu à indemnité. Les chartes-parties sont rédigées d'après une formule générale, établie en 1912 par la Conférence de la Baltique et de la mer Blanche.

Le *connaissance* est à la fois un contrat de transport maritime et un titre négociable, une sorte d'effet de commerce et de warrant, avec tous les effets inhérents à cette fonction. La forme, autrefois très simple, se complique de plus en plus par l'introduction de clauses nombreuses tendant à diminuer la responsabilité des Compagnies de navigation. Le *connaissance* doit énoncer la date du chargement, le nom et la nationalité du navire, le nom et l'adresse du capitaine, de l'expéditeur ou chargeur et du destinataire, le lieu de départ et celui d'arrivée, le signalement complet de la marchandise et le prix du transport. La loi française prévoit quatre

exemplaires du connaissement, supportant chacun un droit de timbre de 0f.60, réunis par 2f.40 sur l'exemplaire du capitaine. Les deux exemplaires essentiels sont ceux du capitaine et du chargeur; l'exemplaire du chargeur est généralement dressé en deux ou trois duplicata, adressés par des voies différentes au destinataire ou joints à la *traite documentaire*; le nombre exact doit être indiqué sur chaque exemplaire.

Le connaissement peut être dressé à *ordre*, ce qui le rend transmissible par endossement, ou à *option*, c'est-à-dire que le porteur a le choix entre plusieurs ports de débarquement et peut en cours de route disposer de la marchandise et en modifier la destination; dans certains ports, comme le Havre, l'option donne encore la faculté de réexpédier les marchandises, — déposées à l'entrepôt et non vendues, — dans un délai de douze jours sur certains ports désignés, avec réduction des frais supplémentaires.

En vue d'éviter la possibilité de négocier à plusieurs personnes les exemplaires d'un même connaissement, il a été émis le vœu que celui-ci soit établi en un exemplaire unique, destiné au chargeur et seul transférable; deux autres exemplaires portant en gros la mention « duplicata » seraient remis au capitaine et à l'armateur à titre de simple pièce comptable. La réforme des clauses d'exonération de la responsabilité du transporteur est aussi demandée depuis longtemps; on réclame, notamment, la suppression des clauses concernant les fautes et la négligence des gens au service des Compagnies en ce qui concerne l'arrimage, la garde et la livraison des marchandises, et, d'autre part, la reconnaissance de la responsabilité des Compagnies pour les soins à donner aux marchandises à partir du moment où elles leur sont

confiées jusqu'au moment de leur livraison au destinataire; ces clauses sont supprimées aux Etats-Unis, en Italie, en Allemagne, au Canada, en Australie.

Le prix du transport. — Le fret ou prix des transports sur mer n'est pas fixé dans des tarifs, d'une manière invariable; il est librement débattu entre les intéressés, comme le prix de transport sur routes, rivières et canaux. C'est principalement la concurrence qui en règle le taux, dont la moyenne oscille autour du prix de revient; les variations sont d'autant plus fortes que l'activité des transactions est très variable, souvent saisonnière, et que le nombre des bateaux nécessaire ne peut s'adapter ni à ces écarts de trafic, ni aux besoins intermittents de tous les ports. Les grandes Compagnies de navigation publient quelquefois des tarifs, mais ces maxima sont généralement réduits à la suite de conventions particulières portant sur les expéditions importantes et périodiques. Les ententes, conférences, pools, dont nous avons parlé plus haut, cherchent à remédier à l'instabilité des frets. New York et Londres ont une Bourse de frets, où les cours se fixent chaque jour d'après l'importance de l'offre et de la demande.

Le fret varie d'après l'offre et la demande, le montant en est calculé d'après le poids ou le volume, en tenant compte de la nature de la marchandise, de la distance, des risques du voyage, — suivant la saison, la latitude, le relief sous-marin, — du genre de chargement du navire, de son tonnage et de sa spécialisation, de sa direction, — c'est-à-dire s'il s'agit d'un fret d'aller (*homewards*) ou d'un fret de retour (*outwards*), — de sa vitesse, des taxes de port ou de passage dans les canaux intermaritimes.

Les marchandises son divisées en marchandises *lourdes*

(*deadweight cargo*), taxées au poids, et marchandises légères (*light cargo*), taxées au volume. On fait ordinairement trois prix pour les marchandises de valeur, ordinaires ou communes, en tenant compte, d'autre part, de la place occupée suivant la densité. La place et le nombre des services étant limités, le navire préfère vendre du *volume* plutôt que du *poids*, mais la trafication au poids se répand pourtant, car elle est plus facile et permet la soudure avec les taxes des chemins de fer. D'autre part, pour utiliser toute sa capacité de transport, un navire doit avoir un chargement de densité moyenne. Cette nécessité ne manque pas d'influer sur le cours des frets, suivant que, sur un parcours déterminé, l'élément lourd ou léger surabonde ou fait défaut.

Les prix ne sont jamais proportionnels à la *distance*. Sur les grands trajets, — où les taxes descendent jusqu'à 0f.001 par tonne kilométrique, — une différence de plusieurs centaines de kilomètres devient négligeable. Les frets d'Australie ou d'Extrême-Orient sont généralement les mêmes pour Marseille ou pour Londres. Il en est ainsi surtout dans les grands ports, par suite de l'abondance et de la variété des départs. Les prix varient encore avec le genre de bateau: ceux des liners sont sensiblement supérieurs à ceux des tramps, et les frets par vapeurs sont plus élevés que par voiliers; de même, les prix s'abaissent quand le tonnage augmente, dans les limites que nous avons étudiées plus haut. Enfin, la certitude de trouver un fret de retour fait baisser le fret au départ.

Le *primage* (ou chapeau du capitaine) est un pourcentage sur le montant de fret et qui vient augmenter celui-ci: c'était autrefois une gratification destinée au capitaine; il est actuellement perçu par les Compagnies

en plus du fret. Aussi prend-on l'habitude de coter les frets *in full*, c'est-à-dire sans primage.

Le fret est, d'autre part, limité au minimum par le *prix de revient* du transport. Celui-ci est fonction du prix de charbon, des salaires de l'équipage, de l'incidence des lois sociales, du coût de construction des navires et des *frais de port*. Ces derniers sont les plus variés.

Les frais de port. — En première ligne, viennent les *impôts et taxes diverses* qui frappent soit les navires, soit les marchandises, à l'entrée ou à la sortie des ports. Les droits établis sur les navires sont à la charge de l'armement; les droits sur les voyageurs et les marchandises restent habituellement à la charge des intéressés.

Le *droit de quai* frappe tous les navires qui entrent chargés dans nos ports, à l'exception de ceux qui font le service entre ports français ou entre la France et l'Algérie. Le droit de quai se perçoit d'après le tonnage de jauge, ainsi que la *taxe sanitaire*. L'Etat a établi encore un certain nombre de taxes: *congé* ou *passport* pour les navires en partance, *permis* ou *certificats* pour les marchandises embarquées ou débarquées. Les *taxes locales* ne présentent naturellement pas le même caractère d'uniformité que les taxes générales. Le *pilotage* constitue une charge obligatoire, qui incombe toujours au navire. Le *remorquage* est facultatif, les prix varient avec le temps et l'affluence des navires. Dans les ports maritimes, le remorquage ne représente que quelques centimes par tonneau, mais il est plus élevé dans les ports en rivière.

Les *droits de navigation* ont une grande importance au point de vue de la concurrence, le moindre écart dans les frais risque de faire passer le trafic d'un port dans un autre et de compromettre les marchés des produits exotiques dont la prospérité présente un intérêt

national de premier ordre. Les frais de *dédouanement* de *débarquement*, varient aussi beaucoup d'un port à l'autre, leur bon marché influe également dans l'attraction des marchandises.

D'autres frais sont relatifs aux opérations à effectuer dans le port. En général, les marchandises sont livrées sous palan du navire, c'est-à-dire que l'expéditeur doit les amener soit sur le quai, soit dans une gabare le long du navire, en un point où elles puissent être enlevées par les engins de manutention du bord. Il en est de même à l'arrivée. L'arrimage à bord est à la charge du navire. Les manutentions à quai sont ordinairement à la charge de la marchandise.

Les frais de *courtage* sont, suivant les usages de place, tantôt à la charge des marchandises, tantôt à la charge du navire. Le courtage des affrètements varie entre $\frac{1}{2}$ et 2 à 3 % du prix du fret. Les courtiers interprètes et conducteurs de navires ont conservé en France le caractère d'agents privilégiés pour la conduite des navires, c'est-à-dire l'accomplissement des formalités légales auprès du tribunal de commerce, de la douane ou des administrations publiques. Vis-à-vis des navires étrangers, ils ont seuls qualité pour faire la traduction authentique des papiers de bord dont la production est obligatoire. Leurs tarifs diffèrent d'un port à l'autre.

L'assurance maritime. — L'assurance contre les risques de mer vient s'ajouter au prix de transport; elle n'est pas comprise dans le fret et incombe à l'expéditeur, la Compagnie de navigation étant déchargée des risques de mer. Les commerçants peuvent s'adresser soit à un notaire, soit à un courtier privilégié; mais, comme le courtage est fort élevé, jusqu'à $7\frac{1}{2}$ % du montant de la prime, ils se passent habituellement d'intermédiaires.

Les gros expéditeurs peuvent contracter directement pour leur compte des *polices flottantes* ou *polices d'abonnement*, applicables à tous leurs envois jusqu'à concurrence d'un maximum fixé par navire, ainsi qu'aux marchandises qu'on leur adresse, à condition de prévenir la Compagnie d'assurance par l'envoi d'un *bulletin* dit d'*application* ou d'*aliment*, dans les cinq jours du départ du navire. En procédant ainsi, ils n'ont pas à redouter d'être surpris par un sinistre avant qu'ils n'aient assuré.

Les Compagnies de navigation possèdent souvent des polices flottantes réglant toutes les conditions de l'assurance et dont les petits expéditeurs peuvent bénéficier en payant la prime afférente à la valeur assurée. C'est la « garantie spéciale », offerte, notamment, par les Messageries Maritimes, et qui s'inscrit sur le connaissement.

Sur les grandes places de commerce, les assurances ont généralement arrêté une formule de contrat qui sert de base aux conventions; ce sont les « conditions générales »; les « conditions particulières » sont établies d'accord entre les partis, qui peuvent ou déroger aux clauses des conditions générales, ou ajouter des clauses qui n'y sont pas prévues. Les avaries grosses ou communes se paient, quelques minimales qu'elles soient; elles ont fait l'objet d'une sorte de codification internationale, connue sous le nom de *Règles d'York et d'Anvers* (1890).

L'assurance porte, en général, sur la totalité des risques courus, y compris le fret et le profit espéré, et comptée pour 10 % de la valeur de la marchandise. Le *taux des primes* varie dans une très large mesure avec la longueur du voyage, des dangers de la mer, la saison, la nature et l'âge du navire, le genre de manutention et la nature de la marchandise. Un tarif, arrêté par les courtiers

d'assurances maritimes de Paris, constate les prix pratiqués par les assurances, mais la concurrence fait que les primes appliquées sont généralement inférieures à celles du tarif. Les primes pour voiliers sont ordinairement doubles ou triples ou même parfois quadruples de celles par vapeur; les tarifs d'hiver sont 10 à 20 % plus élevés que ceux d'été; ils augmentent notablement pour la mer du Nord ou la Baltique.¹

¹ Clerget, Pierre, *Manuel d'Economie Commerciale*, Paris. Librairie Armand Colin.

CHAPITRE V

LES TRANSPORTS PAR CHEMIN DE FER

Différentes catégories de tarifs. — A) *Tarif légal.* — Le tarif légal, tarif maximum ou tarif plein, est déterminé par le cahier des charges des Compagnies et forme une limite extrême qui ne doit pas être dépassée.

B) *Tarifs généraux.* — Les tarifs d'application se subdivisent en tarifs généraux et tarifs spéciaux. Les tarifs généraux accordent au public tous les avantages contenus dans le cahier des charges; ils s'appliquent automatiquement si l'expéditeur ne réclame pas l'application d'un tarif spécial; ce sont les tarifs de droit commun; ils comportent en général une réduction de prix sur le tarif légal.

C) *Conditions d'application des Tarifs généraux.* —

a) *Classification des marchandises.* 1) *En grande vitesse,* les marchandises et les articles de messagerie sont taxés sans distinction de nature, — en tant qu'ils ne contiennent pas de numéraire, valeurs ou objets d'art pour lesquels il existe un tarif *ad valorem*, — d'après les trois barèmes fixés par l'arrêt ministériel du 24 mars 1898. Les taxes par tonne et par kilomètre, qui sont les mêmes pour tous les réseaux, vont, suivant la distance, de 35 à 25 centimes pour les expéditions ne dépassant pas 40 kilogrammes, et de 32 à 14 centimes pour les expéditions dépassant 40 kilogrammes. Les taxes pour les animaux en cage et les denrées alimentaires sont réduites, suivant la distance, de 24 à 10 centimes et demi pour les expéditions

d'un poids supérieur à 40 kilogrammes. Les expéditions dont le poids ne dépasse pas 40 kilogrammes et les articles taxés à la valeur sont exempts de tout droit de manutention. Le minimum de poids taxé est de 5 kilogrammes et le minimum de la perception est fixé à 40 centimes par expédition.

Un tarif général, commun aux grands réseaux, a été établi pour les articles de messageries, denrées et marchandises, expédiées en grande vitesse. Les taxes sont les mêmes que celles indiquées plus haut. Les prix sont établis par l'itinéraire le plus court et les délais calculés d'après cet itinéraire.

2) *En petite vitesse*, les marchandises sont réparties suivant une classification uniforme pour toutes les Compagnies, en six séries, correspondant à six barèmes différents, variables suivant les réseaux. Pour chaque série, la taxe est proportionnelle à la distance parcourue; elle est calculée soit sur la distance réelle, soit sur la distance à compter, fixée pour certaines expéditions dans le tableau des distances. Les prix ne sont applicables qu'aux colis pesant isolément plus de 40 kilogrammes. Pour ce poids et au-dessous, la taxe uniforme est de 25 centimes par tonne kilométrique. Lorsqu'un colis contient des marchandises de séries différentes, ces marchandises doivent être détaillées avec leurs poids respectifs, autrement l'expédition serait taxée d'après le prix de la série la plus élevée. La perception des prix est effectuée par fraction indivisible de 10 kilogrammes, et le minimum de perception est fixé à 40 centimes par expédition, frais de chargement, de déchargement et de gare compris.

b) *Surtaxes et frais accessoires*. — Les *surtaxes* frappent:
1) le transport des masses indivisibles dont le poids

excède un certain chiffre, par une majoration de 50 ou 100 %, suivant les poids et les tarifs; 2) le transport d'objets excédant les dimensions réglementaires; 3) les paquets ou colis pesant isolément 40 kilogrammes et moins, majoration que l'on peut éviter par le groupage; 4) les marchandises encombrantes à faible densité, moins de 200 kilogrammes au mètre cube; 5) les matières inflammables ou explosibles; 6) l'or, l'argent, le platine, les bijoux, pierres précieuses, objets d'art, dentelles.

On entend par *frais accessoires* les frais d'enregistrement, de chargement, de déchargement, de gare, de magasinage, etc. Un droit fixe de 10 centimes est perçu pour l'enregistrement des marchandises, en plus du droit de timbre du récépissé.

c) *Emballage, pesage et chargement.* — L'*emballage* doit être en bon état et conforme aux usages du commerce. S'il est défectueux ou présente des traces de détérioration, la Compagnie peut, en vue des réclamations possibles du destinataire, exiger que l'expéditeur constate la chose par une déclaration écrite. La défectuosité de l'emballage peut constituer le vice propre dont les Compagnies ne sont pas responsables.

Les Compagnies sont tenues de délivrer à l'expéditeur un *récépissé* indiquant le poids des marchandises; celui-ci a même le droit d'exiger un pesage immédiat. En cas de contestation, à l'arrivée, par exemple, un pesage supplémentaire peut être demandé, dont la taxe n'est pas exigible s'il révèle une erreur commise au préjudice de l'expéditeur ou du destinataire.

La *fourniture de wagons* doit faire l'objet d'une demande à la gare, et la réponse doit intervenir dans la journée qui suit, en indiquant le jour et l'heure où les wagons

seront mis à disposition, mais la Compagnie n'est liée que par le délai global de parcours, ayant comme point de départ le lendemain du jour de réception de la demande de fourniture. L'inscription de ces demandes devrait être faite dans un registre spécial, déposé dans les gares, mais ce registre n'existe pas partout.

Liée quant à la date de la fourniture et quant au nombre des wagons, la Compagnie a toute latitude en ce qui concerne le type de ces derniers qu'elle choisit à son gré, dans la mesure où le tarif spécial, qui serait réclamé, ne prescrit pas un type déterminé. Les wagons étant mis à la disposition de l'expéditeur, celui-ci doit les charger dans le courant de la journée où ils sont mis à sa disposition, s'il a reçu l'avis avant six heures du soir; si le chargement n'est pas effectué dans ce délai, la Compagnie perçoit une *taxe de stationnement* qui a été notablement relevée, en même temps que les droits de magasinage, par le décret du 15 janvier 1917. La Cour de Cassation a jugé que le *bâchage* fait partie du chargement.

d) *Délais d'expédition et de transport.* — Les *délais d'expédition* sont les suivants: 1) en *grande vitesse*, par le premier train de voyageurs, à voitures de toutes classes, correspondant avec la destination des marchandises et partant trois heures après l'enregistrement des colis; toutefois, la mise en route peut être différée jusqu'au départ du premier train suivant l'itinéraire le plus court.

2) En *petite vitesse*, dans le jour qui suit la remise; les expéditions doivent avoir lieu dans l'ordre des inscriptions sur un registre spécial, sans tour de faveur, la priorité peut être exercée pour certaines marchandises: blé de semence, combustible, etc. Cette mesure est d'ailleurs, privée de sanction par le fait de l'*indivisibilité*

des délais de transport, de telle sorte qu'il n'y a pas lieu à réclamation quand le délai total est respecté.

Les *délais de transport* sont fixés comme suit: 1) en *grande vitesse*, d'après l'horaire du train qui transporte les marchandises; 2) en *petite vitesse*, à raison de vingt-quatre heures par fraction indivisible de 125 kilomètres, sans compter les excédents de distance inférieurs ou égaux à 25 kilomètres.

Pour les transmissions de réseau à réseau, les délais sont: 1) en *grande vitesse*, de trois à six heures, suivant qu'il y a gare commune ou gare distincte; 2) en *petite vitesse*, de un jour à chaque point de transit si la gare est commune, et de deux jours si les gares sont distinctes. En *petite vitesse*, la marchandise est mise à la disposition du destinataire le jour qui suit celui de l'arrivée effective en gare. Les délais de camionnage s'ajoutent aux précédents pour les marchandises livrables à domicile.

e) *Itinéraire*. — L'expéditeur est maître de l'itinéraire et la Compagnie est tenue de se conformer à ses instructions quelles qu'elles soient. Pour les tarifs généraux et à défaut d'indication, la Compagnie est obligée de faire suivre aux marchandises la voie la plus économique, c'est-à-dire la plus courte kilométriquement (itinéraire légal), et cela en tenant compte non seulement des lignes de la Compagnie, mais aussi de celles des réseaux concurrents.

En cours de route, la Compagnie est tenue de « veiller à la conservation de la marchandise », et elle doit assurer cette conservation « par tous les moyens en son pouvoir », sinon elle engage sa responsabilité.

f) *Les clauses du transport. La lettre voiture*. — L'expéditeur doit fournir une *déclaration d'expédition* renfermant six *mentions obligatoires*: 1) la date et la signature;

2) les noms et adresses de l'expéditeur et du destinataire; 3) le nombre, le poids et la nature des colis à expédier, leurs numéros, marques et adresses; la Compagnie a le droit de procéder au pesage, au comptage et à la vérification des colis qui lui sont présentés; l'ouverture du colis doit avoir lieu, le cas échéant, en présence de l'expéditeur; 4) la mention à domicile ou en gare; 5) la mention en port dû ou en port payé; 6) l'indication petite vitesse ou grande vitesse, qui est marquée par la différence entre les formulaires employés. Le *cahier des charges* prévoit même une troisième *vitesse intermédiaire*, une sorte de *grande vitesse* avec délais allongés. Cette vitesse moyenne n'a jamais été expliquée, mais elle est remplacée par des tarifs dits *par trains désignés*, annoncés par voie d'affiches et dont la nomenclature est consignée dans un cahier spécial, mis par les gares à la disposition des expéditeurs. Ces tarifs sont appliqués principalement aux produits agricoles; un arrêté ministériel du 17 avril 1908 les a assimilés à ceux de *grande vitesse*. Pour les objets précieux, taxés *ad valorem*, l'expéditeur doit indiquer la valeur.

La déclaration d'expédition comporte encore: 7) l'indication des pièces jointes, concernant des objets soumis à des droits indirects (contributions indirectes ou douanes); 8) la somme à faire suivre, soit à titre de *débours* ou *déboursés*, les frais qui ont été faits antérieurement par un précédent voiturier ou commissionnaire, à l'occasion de la marchandise qu'il s'agit d'expédier. Le *remboursement* est une somme que la Compagnie doit exiger du destinataire pour la remettre à une troisième personne; pratiquement, c'est le prix ou une partie de la marchandise vendue dont le recouvrement est confié au voiturier pour le compte de l'expéditeur. La trans-

mission du débours est obligatoire pour les Compagnies et ce service est gratuit. Celle du remboursement est facultative si les tarifs n'en imposent pas l'obligation, mais elle est devenue la règle pratiquement; le retour des fonds est taxé à 0f.00252 par 1000 francs et par kilomètre pour le retour des fonds de l'expéditeur, à la charge de celui-ci ou du destinataire, suivant l'indication énoncée.

g) *Déchargement et livraison.* — La Compagnie doit remettre au destinataire la duplicata du récépissé qui a accompagné la marchandise, contre émargement sur le registre de la Compagnie en lui donnant décharge.

Si la marchandise est expédiée « en gare », le destinataire a le droit d'en faire opérer la livraison à domicile; de même que si la marchandise est expédiée « à domicile », le destinataire a le droit d'en prendre livraison en gare; enfin, si la déclaration ne porte pas de mention, la marchandise est transportée à domicile (en G. V.) ou livrable en gare (en P. V.).

Dans les villes de plus de 5,000 habitants, desservies par une gare située à moins de 5 kilomètres, les Compagnies sont tenues d'assurer, à l'arrivée, le *factage* (G. V.) et le *camionnage* (P. V.) des marchandises au domicile des destinataires, soit par elles-mêmes, soit par un intermédiaire dont elles répondent. Mais le factage et le camionnage au départ ne sont pas obligatoires pour les Compagnies, bien qu'elles s'en chargent habituellement. Les délais de transmission sont indépendants des délais de transport et s'ajoutent aux délais accordés pour la livraison en gare. Dans les grands centres, il existe, en outre, des *bureaux de ville* où la marchandise peut être déposée pour être ensuite dirigée sur la gare par les soins de la Compagnie; ce sont des « annexes » de la gare.

Les *délais de livraison* sont les suivants: 1) pour les marchandises livrables en gare: en grande vitesse, deux heures après l'arrivée du train qui transporte la marchandise ou deux heures après l'ouverture de la gare si les colis sont arrivés de nuit; en petite vitesse, dans le jour qui suit l'arrivée effective de la marchandise; 2) pour les livraisons à domicile, il y a, en outre, des délais supplémentaires, fixés par l'administration, variables avec les Compagnies et les localités, ayant pour point de départ l'heure effective de l'arrivée du train.

En vue d'éviter l'encombrement des gares par les marchandises « en souffrance », trois catégories de mesures sont prévues par les règlements: 1) le *camionnage d'office*, depuis 1902, pour toute marchandise qui ne serait pas enlevée dans un délai de quarante-huit heures, à dater du moment fixé réglementairement pour son enlèvement; 2) la perception de *droits de magasinage et de stationnement*, pour les marchandises livrables en gare, avec une majoration d'après la durée du séjour, comptée par 100 kilogrammes ou par wagon, mais qui ne peut être perçue que si l'avis de souffrance indique le jour où elle commencera; 3) la *procédure de l'article 106* du Code de commerce, qui aboutit à la mise en vente des marchandises par décision du Tribunal de Commerce ou par le Juge de paix.

Les droits de magasinage et de stationnement ne peuvent être perçus qu'après envoi par la Compagnie d'un *avis d'arrivée*, et ils sont applicables dès le moment où l'avis est parti, et non pas celui où il est parvenu au destinataire. L'avis d'arrivée est facultatif pour la Compagnie. Le public réclame vainement qu'il devienne obligatoire pour les Compagnies.

L'*avis de déchargement* n'a pas non plus un caractère

obligatoire. Sur la demande de l'expéditeur et moyennant 25 centimes, la Compagnie est tenue de lui adresser un avis de livraison; de même que, moyennant 15 centimes, elle est tenue de l'aviser de la souffrance de son envoi dans le délai de vingt-quatre heures.¹

¹ Clerget, Pierre, *Manuel d'Economie Commerciale*, Paris. Librairie Armand Colin.

CHAPITRE VI

ASSURANCE SUR LA VIE

1. *Définition du Contrat d'assurance sur la vie.* — On distingue, en général, sous le nom d'assurance sur la vie, une convention qui garantit les individus du préjudice que leur décès peut occasionner à leur famille ou à leurs créanciers.

Par l'assurance sur la vie, les assureurs s'engagent à payer un capital ou des annuités équivalentes, moyennant un capital moindre ou une prime payable à époques fixes. On peut aussi définir ce contrat d'une manière plus détaillée en disant que, l'assureur garantit un capital ou une rente payable soit aux héritiers du stipulant lors du décès de celui-ci, soit au stipulant lui-même, lors du décès d'un tiers.

2. *Significations des termes techniques employés en matière d'assurance sur la vie.*

On appelle :

Assureur, la personne ou la compagnie qui se charge des risques garanties par l'assurance.

La personne qui traite avec l'assurance est indistinctement désignée sous les noms de *contractant*, *stipulant*, ou *souscripteur*.

L'*assuré* est celui sur la tête duquel l'assurance est contractée.

Le *bénéficiaire* est la personne au profit de qui l'assurance est faite.

La *prime* est la somme à payer à l'assurance pour prix de l'assurance.

Dans le langage courant, la mort de l'assuré est désignée sous le nom de *sinistre*.

L'*indemnité* est la prestation à verser par l'assurance pour réparer le dommage causé par ce sinistre.

Enfin, on appelle *police* l'acte qui constate la convention d'assurance, et *avenant* l'acte modificatif du contrat original.

3. *Origine de l'assurance sur la vie*. — L'origine de l'assurance sur la vie ne remonte guère qu'au delà d'un siècle. L'extension toujours croissante que cette convention a prise au cours des vingt dernières années est due au développement des idées de prévoyance et de solidarité, et surtout à la diffusion du principe d'association.

L'association est, en effet, la base de toute assurance.

C'est ce qui explique pourquoi les premières assurances ont été des assurances mutuelles. A l'origine l'association est formée uniquement de personnes intéressées qui font, à leur compte, gérer le fonds commun et opérer les recouvrements et les réparations.

Certains inconvénients résultèrent de ce mode si simple, les difficultés de gestion, la lenteur du règlement des sinistres et surtout l'incertitude du montant de la prime qui doit nécessairement varier suivant l'importance des indemnités à allouer, importance qu'on ne peut prévoir par avance.

Alors des sociétés de capitalistes se sont formées qui ont offert au public de l'assurer moyennant une prime fixe. Ces sociétés, opérant sur un très grand nombre de risques, pouvaient plus facilement arriver à une prévision à peu près exacte du montant de la prime; leur capital social était là pour permettre de faire face aux sinistres d'une année exceptionnelle et d'attendre que les résultats des années suivantes vinssent faire compensation.

De là vient la division des assurances en deux groupes d'après le mode employé: assurances mutuelles, assurances à primes fixes.

Mais, quelle que soit la forme, l'opération est toujours la même et repose sur une mutualité.

La seule différence est que, dans l'assurance mutuelle, la mutualité est gérée par les associés eux-mêmes; dans l'assurance à primes fixes, elle l'est par une compagnie indépendante.

L'intervention de cet assureur, la compagnie, n'a que deux effets: 1) celui de permettre d'uniformiser les cotisations et de fixer la prime à forfait, d'avance; 2) celui d'offrir un supplément de garanties et des facilités de règlement grâce au capital social de la Compagnie.

3. *Différentes espèces d'assurances sur la vie.* — Les assurances sur la vie se divisent en deux grandes catégories:

a) *L'assurance en cas de mort*, par laquelle le souscripteur de la police s'oblige à payer soit une prime unique, soit une prime annuelle pendant un certain temps, ou pendant toute sa vie, et stipule en retour qu'une certaine somme ou une rente sera payée, aussitôt après son décès aux personnes par lui désignées.

b) *L'assurance en cas de vie*, par laquelle le souscripteur stipule le paiement, à son profit, d'une somme ou le service d'une rente, payable à une date convenue, s'il est encore vivant à l'époque prévue. Si le décès survient avant l'échéance indiquée au contrat, la compagnie est libérée et les primes versées lui restent acquises.

CHAPITRE VII

DE L'EFFET DE COMMERCE

LA LETTRE DE CHANGE

La lettre de change est un contrat synallagmatique par lequel une personne charge une autre personne de payer à une troisième une certaine somme, en échange d'une valeur reçue ou à recevoir.

La lettre de change

a) Est tirée soit d'un lieu sur un autre, soit d'un lieu sur le même lieu;

b) Est datée (en chiffres ou en lettres, tandis que le chèque est obligatoirement daté en lettres, à moins qu'il ne soit payable au lieu même de son émission);

c) Enonce: 1° la somme à payer (en toutes lettres, par prudence); 2° le nom de celui qui doit payer; 3° l'époque (également en toutes lettres pour éviter les erreurs d'échéance) et le lieu où le paiement doit s'effectuer; 4° la valeur fournie: en espèces, en marchandises, en compte ou de toute autre manière;

d) Est à l'ordre d'un tiers ou à l'ordre du tireur lui-même;

e) Si elle est par 1^{re}, 2^e, 3^e, 4^e, etc., elle l'exprime (suivant modèles ci-contre):

Modèle no 1, lettre de change, valeur en marchandises.

Modèle no 2, lettre de change, valeur en espèces.

Modèle no 3, 1^{re} de change, valeur en compte.

Modèle no 4, 2^e de change, valeur en compte.

[MODÈLE 1]

Paris, le 13 mai 19 . .

A quatre-vingt-dix jours de date, veuillez payer par cette lettre de change à l'ordre de la somme de trois cent quatre-vingt-cinq francs soixante-dix centimes, valeur en marchandises.

à M. (tiré)
(domicile)

M. (tireur)
timbre

[MODÈLE 2]

Lyon, le 15 juin 19 . .

Au quinze août, veuillez payer par cette lettre de change à l'ordre de la somme de valeur reçue en espèces.

à M. (tiré)
(domicile)

M. (tireur)
timbre

[MODÈLE 3]

Marseille, le 15 juillet 19 . .

A trois mois de date, veuillez payer par cette première de change (la deuxième et la troisième ne l'étant), à l'ordre de la somme de cinq cent quarante francs, valeur en compte.

à M. (tiré)
(domicile)

M. (tireur)
(timbre)

[MODÈLE 4]

Bordeaux, le 14 août 19 . .

A quatre mois de date, veuillez payer par cette deuxième de change (la première et la troisième ne l'étant), à l'ordre de la somme de valeur en compte.

à M. (tiré)
(domicile)

M. (tireur)
(timbre)

SIGNATAIRES

On appelle:

Tireur: Celui qui crée la lettre de change;

Bénéficiaire: Celui à l'ordre de qui elle est créée;

Tiré: Celui qui doit la payer;

Accepteur: Le tiré qui appose sa signature, précédée du mot « accepté » ou d'une autre expression formelle sur l'effet, à gauche en travers, selon l'usage, pour reconnaître qu'il doit et qu'il paiera à l'échéance indiquée;

Endosseur: Celui qui, mettant sa signature au verso de l'effet après la transcription de la formule régulière, cède ses droits à un tiers, tout en demeurant responsable solidairement avec tous les autres signataires, du paiement de l'effet;

Cédant: L'endosseur qui a vendu l'effet par la voie de l'endossement à un tiers;

Cessionnaire: Celui qui achète l'effet de l'endosseur précité, son cédant;

Tiers-porteur: Le détenteur régulier de l'effet par endossement au cours de son existence, c'est-à-dire jusqu'au paiement intégral par le tiré.

Les usages commerciaux ont donné à la lettre de change des dénominations spéciales telles que *traite* ou *mandat*, mais ces termes particuliers n'apportent aucune modification aux conditions de forme et de fond de la lettre de change. La rédaction du mandat ou de la traite est conforme à celle de la lettre de change; la formule « veuillez payer par cette lettre de change » est remplacée par celle-ci: « veuillez payer par ce mandat, ou par cette traite ».

Les lettres de change, mandats, traites, billets à ordre, promesses, chèques, etc., sont également dénommés: effets de commerce.

LE BILLET À ORDRE

Le billet à ordre est l'acte par lequel une personne appelée *souscripteur* s'engage à payer, à une autre personne appelée *bénéficiaire* ou à son ordre, une somme en espèces en règlement d'une valeur fournie par la seconde à la première.

Le billet à ordre n'est donc qu'une lettre de change dont le tiré est le souscripteur. Dans la lettre de change, le tireur charge un tiers (le tiré) de payer pour lui à un autre tiers (le bénéficiaire). Dans le billet, le souscripteur s'engage lui-même à payer la somme au bénéficiaire. En voici un exemple :

Marseille, le 22 février 19..

Au vingt mai prochain, je paierai par ce billet à l'ordre de M. S. S , la somme de mille quatre-vingt-sept francs.

Valeur reçue en espèces.

Bon pour mille quatre-vingt-sept-francs.

A mon domicile,

H. Moktan,

Marseille.

H. Moktan.

(Timbre)

LE CHÈQUE

Le chèque a été créé en Angleterre, où ce mode de retrait de fonds déposés dans les banques est depuis longtemps employé. Sa vulgarisation est telle que les banques elles-mêmes ont organisé des bureaux particuliers dans lesquels se font les échanges de chèques pour les paiements en compensation. Ces bureaux sont les *clearing houses*.

En France l'accroissement de la fortune mobilière a amené l'usage du chèque.

Aujourd'hui les capitalistes de tous ordres, — les commerçants, les industriels, — confient volontiers leurs fonds

non employés aux établissements de crédit pour des raisons multiples:

a) Plus de crainte de vol à domicile, ou de perte dans les manipulations.

b) L'argent déposé rapporte un intérêt qui eût été perdu sans le placement.

c) La comptabilité du déposant est tenue par le banquier lui-même.

d) Les fonds sont toujours et sur l'heure à la disposition de leurs propriétaires.

e) Le retrait en est facile, sans dérangement, au moyen du chèque. Le rentier, le négociant, l'industriel paient les factures des fournisseurs, les achats de marchandises, — les acquisitions de matières premières ou d'accessoires par des chèques délivrés à l'ordre des intéressés sur les banques, sans aucun dérangement pour les tireurs.

Le chèque est signé par le tireur, et porte la date du jour où il est tiré, — la date du jour où il est tiré est inscrite en *toutes lettres*, et de la main de celui qui a écrit le chèque. Il ne peut être tiré qu'à *vue*. Il peut être souscrit *au porteur* ou au profit d'une personne dénommée. Il peut être souscrit à *ordre* et transmis même par voie d'endossement en blanc. Il indique le lieu d'où il est *émis*. Même au porteur, il est *acquitté* par celui qui le touche, l'*acquit* est *daté*. Il peut, aussi, être tiré d'un *lieu* sur un *autre* ou sur la même place.

Le chèque ne peut être tiré que sur un tiers ayant *provision* préalable, liquide et disponible. Il est payable à présentation. Le porteur d'un chèque doit en réclamer le paiement dans le délai de cinq jours, y compris le jour de la date, si le chèque est tiré de la place sur laquelle il est payable, et dans le délai de

huit jours, y compris le jour de la date, s'il est tiré d'un autre lieu.

Les chèques sont habituellement réunis en carnets de 25 ou 50 exemplaires, timbrés à dix centimes quand ils doivent être utilisés sur la même place, et à vingt centimes lorsqu'ils sont appelés à être employés d'une place sur une autre.

Les établissements de crédits délivrent gratuitement ces carnets de chèques à leurs clients qui n'ont à payer que le timbre. Le nom du client est inscrit sur chaque chèque, à la souche, et sur le chèque lui-même, ainsi que le numéro du compte ouvert. Les grandes banques ont adopté pour l'impression de ces chèques des couleurs différentes suivant les catégories de comptes dans lesquels ils devront figurer. Des guichets spéciaux sont quelquefois affectés au paiement de ces chèques selon leurs couleurs, et la classification est ainsi toute faite dès la présentation par les détenteurs.¹

¹ Richard, Victor, *Traité Élémentaire des Opérations de Banque*, Garnier Frères, Paris.

CHAPITRE VIII

LA CONFÉRENCE FINANCIÈRE DE BRUXELLES

La conférence financière de Bruxelles a abordé le fond même des questions dont l'étude figure au vaste programme de ses travaux. L'exposé, fait par les diverses délégations, de la situation financière de leurs pays est terminé, et la discussion générale a été ouverte. Celle-ci a porté successivement sur les problèmes suivants : gestion des finances publiques, circulation fiduciaire, change, commerce extérieur et crédits internationaux.

Sans qu'il soit possible de prévoir dès à présent les résolutions qui seront la conclusion de ces débats intéressants, l'impression se confirme que l'utilité principale de la conférence aura consisté à mettre en lumière — avec toute l'autorité que lui confère la compétence éprouvée de spécialistes éminents, venus de tous les points du monde, — la vérité économique et financière qui a été trop souvent perdue de vue, au cours de ces dernières années, vérité que nous n'avons cessé de rappeler. Son rôle se bornait-il là, la conférence n'en aurait pas moins rendu un grand service.

Proclamée par les apôtres de l'étatisme et du socialisme, une erreur s'était répandue dans l'opinion publique de beaucoup de pays, et la France n'y a pas échappé : nombreux sont ceux qui ont cru — et qui croient encore — que les lois naturelles ne jouent plus, que la guerre a tout changé, tout bouleversé dans l'ordre économique.

Erreur néfaste, car elle a servi de prétexte à mille interventions arbitraires de l'Etat dans les affaires privées, aux mainmises les plus abusives, aux « organisations » désorganisatrices, aux taxations et autres réglementations stérilisantes, qui tuent l'activité libre. Et ces mesures, multipliées comme l'on sait, n'ont jamais abouti qu'à aggraver le mal qu'elles étaient destinées à combattre.

De telles théories et de telles pratiques sont trop « antiéconomiques », pour qu'une discussion approfondie, à laquelle prennent part tant d'esprits éclairés, n'en fasse pas apparaître le danger et l'inanité. Il ne se pouvait pas que les vrais principes ne fussent pas remis en honneur à Bruxelles.

Sur la question fondamentale, les membres de la conférence sont unanimes : ils dénoncent les conséquences désastreuses de l'inflation fiduciaire. La dépréciation de la monnaie nationale, la hausse des prix, à l'intérieur, et la tension des changes, au dehors, en sont les déplorables résultats. Donc, si l'on veut réellement remédier à la crise économique avec laquelle nous sommes aux prises et rétablir l'équilibre financier du monde, les gouvernements doivent, avant tout, mettre un terme aux émissions de signes monétaires avec cours forcé. Ils auront ensuite à réduire le nombre des billets en circulation. C'est le retour, proclamé nécessaire, à l'étalon d'or et à la saine monnaie.

Un tel résultat ne peut être atteint qu'avec une politique d'économies sévères, permettant de couvrir les dépenses ordinaires du budget au moyen de l'impôt, sans que celui-ci dépasse la limite de ce que l'on peut raisonnablement demander aux forces contributives d'une nation. Cela implique, en outre, le remboursement

progressif des avances consenties aux Etats par les banques, et la consolidation des dettes flottantes par des emprunts publics à long terme.

Comme l'a dit un des délégués français, « une vigoureuse volonté d'économie et la décision absolue d'assainir les monnaies fiduciaires » sont la première condition de la reprise du crédit international et de l'amélioration du change.

Une deuxième question, dont nul ne songe à nier l'importance, est celle du commerce international. Malgré les divergences inévitables qui se sont fait jour en cette matière, et qui, du reste, ne portent guère sur le fond du problème, la majorité des délégués, sinon l'unanimité, s'est prononcée, là encore, pour le retour à un régime normal, c'est-à-dire pour la fin des prohibitions et des restrictions arbitraires, et pour la liberté des échanges. M. Ador, président de la conférence, dans son discours d'ouverture, puis des délégués anglais et italiens, ont successivement indiqué la nécessité absolue de supprimer, dans toute la mesure du possible, les barrières économiques qui séparent les nations, entravent les échanges normaux et mettent, par là même, obstacle au redressement des changes dépréciés. « Vous rechercherez, a dit M. Ador aux membres de la conférence, comme étant un des facteurs les plus efficaces du relèvement des changes, les moyens de fournir l'accroissement de la production, de développer les exportations, de stimuler les initiatives privées, pour faciliter la reprise normale des échanges entre tous les pays. » Et il a ajouté : « Le retour à un régime de liberté donnerait à tous les peuples le moyen de se vouer au travail et d'y trouver le plus sûr gage de leur relèvement ». Ces idées se trouvent en complet accord avec celles exprimées déjà, il y a bientôt six mois,

dans le mémorandum élaboré par le conseil suprême économique, à Londres.

Enfin, l'étatisme en général, et toutes ses manifestations dans l'ordre économique, qu'il s'agisse de réglementations de la production, du contrôle des échanges et de la répartition, ou bien encore de la taxation des prix, ont été dénoncés, notamment par un rapport italien, comme l'une des principales causes du mal dont souffrent aujourd'hui, plus ou moins, tous les pays du monde.

Ainsi, la vérité s'affirme. Elle réapparaît, au seuil de la paix, plus lumineuse que jamais. En la méconnaissant, on a imposé à beaucoup de nations, ainsi qu'aux individus, des souffrances qui eussent pu être évitées et qui s'ajoutent aux maux de la guerre. Il est grand temps de renoncer aux erreurs néfastes. Si elle contribue au retour à la raison et à la saine doctrine, la conférence de Bruxelles n'aura pas été inutile.

Il est clair que, la liberté ayant été reconnue comme le seul remède capable de rétablir l'équilibre économique et financier, la tâche principale doit incomber — sauf pour ce qui concerne l'assainissement des finances publiques — aux producteurs, aux commerçants et aux banquiers, en un mot, aux particuliers et non aux gouvernements. Dès lors, il est naturel que la conférence déclare inefficace et dangereux tout moyen artificiel destiné à influencer le taux des changes, et l'on comprend aisément qu'elle ne peut trouver la panacée universelle qu'espéraient quelques-uns. En même temps se dissipe l'illusion des emprunts internationaux solidaires. L'émission de tels emprunts aurait presque inévitablement pour conséquence la création d'une véritable monnaie internationale et aggraverait ainsi l'inflation. Elle entraînerait en outre, comme l'a fort bien exposé M. Celier, vice-président

français de la conférence, un accroissement du rôle et de la responsabilité des Etats, de nouvelles charges pour les finances publiques, et la perte probable, pour les pays emprunteurs, d'une partie de leur autonomie. Or, toutes ces conséquences seraient en contradiction absolue avec les principes généraux qui viennent d'être si opportunément mis en évidence à Bruxelles.

Plus cette question est discutée et étudiée, plus il apparaît que le problème des crédits internationaux ne peut être résolu que par les procédés qui, dans le passé, ont toujours été employés avec succès, à savoir l'octroi de crédits commerciaux et de banque, et surtout le placement, sur les marchés financiers du monde, de titres mobiliers capables d'offrir aux capitaux libres une sécurité suffisante et un taux de rémunération avantageux. On se rappelle que c'est à cette solution que s'était déjà arrêtée, après une étude approfondie, la conférence internationale parlementaire du commerce, réunie à Paris en mai dernier. Il semble, à en juger d'après l'évolution des travaux de la conférence de Bruxelles, que celle-ci doive logiquement arriver à une conclusion identique.

CHAPITRE IX

SALAIRE DE RENDEMENT ET SALAIRE FAMILIAL

La question des salaires est à l'ordre du jour, ou plutôt l'opinion a mis à l'ordre du jour une petite partie de la question. Nous voudrions la reprendre ici dans son ensemble.

Le problème des salaires a deux aspects: on peut le voir de l'usine; on peut le voir du foyer ouvrier; et, suivant le point de vue, il se présente sous deux figures presque opposées.

I. *Le Salaire vu de l'Usine*

A l'usine, le salaire est le prix du travail; voilà l'axiome qui guide tous ceux qui ont essayé de le fixer. Ils y ont réussi plus ou moins bien suivant des méthodes que nous pourrions grouper en trois espèces principales: le salaire à la journée, le salaire aux pièces, et toute une série de salaires voisins les uns des autres, déterminés principalement en Amérique, et que nous nommerons, faute d'un meilleur mot: les salaires modernes.

1. *Salaire à la journée.* — On paie les ouvriers pour le temps qu'ils passent à l'ouvrage sans tenir compte, au moins dans le prix payé, de la quantité et de la qualité du travail. Il y a des cas où on ne peut pas faire autrement: cas de mineurs qui exploitent des charbons de duretés différentes, dans les conditions d'attaque différentes; cas de manœuvres qui, dans une usine, sont à

la disposition de leurs chefs d'ateliers pour des besognes imprévues; en général toutes les fois que la tâche est trop variable ou trop indéterminée pour être exprimée en nombres. Mais il suffit d'employer un pareil système pour donner à l'ouvrier la tentation de ne rien faire; puisqu'il est payé au temps et non à la tâche, il tuera le temps sans travailler. D'où la nécessité de surveillants qui le contrôlent et le stimulent, mais qui ont le double inconvénient d'énerver l'ouvrier et de coûter assez cher.

2. *Salaire aux pièces, ou plutôt ancien salaire aux pièces.* — Cette fois, on paie l'ouvrier proportionnellement à la tâche accomplie; et c'est possible quand il a à fabriquer des pièces de tissus, à coller des étiquettes, en général à faire en série des objets toujours identiques. Tout sera pour le mieux, car l'ouvrier est excité rien que par l'appât du gain, et il n'a pas besoin d'être contrôlé, au moins en quantité. Cependant ce système a échoué. La principale raison, c'est que le prix de base, c'est à dire le prix payé par unité fabriquée, avait été établi par le patron ou par le contremaître sans expérience précise préalable, au jugé. Dès lors certains ouvriers, devenant plus habiles, arrivaient à gagner des salaires énormes et surtout, dans une même usine, les salaires, suivant l'objet fabriqué, différaient beaucoup les uns des autres. Le patron se plaignait de dépenses imprévues, les ouvriers se plaignaient d'inégalités injustifiées. Force était de réviser les prix de base; généralement, on les abaissait. Quand on eut fait ces retouches un certain nombre de fois, les ouvriers comprirent qu'ils n'avaient aucun intérêt à produire davantage et ils se mirent à ralentir la production, quitte à exiger, par pression syndicale, des prix de base supérieurs. C'est ainsi que le salaire aux pièces, qui théoriquement devait avoir un effet opposé au salaire

à la journée, aboutissait au même résultat: paresse et sabotage.

3. *Salaires modernes*. — C'est ce qui a introduit des salaires qui se répandent de plus en plus chez nous, et auxquels se rattachent les noms de Halsey, et indirectement de Taylor. On peut les appeler salaires avec primes. Reste à expliquer ce mot. En réalité, il dérive de deux idées:

a) On commence par faire ce qu'on ne faisait pas pour le salaire aux pièces primitif: une étude approfondie de ce que peut produire un ouvrier moyen avec un travail moyen. Cette étude est inspirée des méthodes tayloriennes; elle permet de fixer définitivement le prix unitaire. Ce prix unitaire, avec une production normale, donne un salaire minimum qui devra être gagné par tous les ouvriers d'un même atelier; si l'un d'eux est incapable de l'atteindre, on l'emploiera à une besogne plus appropriée à ses aptitudes.

b) A ce salaire minimum on ajoute une prime qui varie avec l'accroissement du travail; cette prime n'est pas proportionnelle à la surproduction, sans quoi on reviendrait au salaire aux pièces, moins les incertitudes du prix de base; la prime croît avec la surproduction mais moins vite qu'elle; et les formules mathématiques exprimant cette fonction caractérisent précisément les divers systèmes distingués par les noms de leurs auteurs. Cette correspondance mathématique ne nous importe pas; dans cette étude de principe, nous voulons simplement justifier la non proportionnalité. La plus mauvaise raison, c'est qu'en ne permettant pas à l'ouvrier des salaires indéfiniment croissants, elle ôte aux patrons avarés la tentation de réviser les prix unitaires. Une raison bien meilleure, c'est que l'accroissement de rendement de l'ouvrier n'est

plus dû généralement à sa seule habileté, mais à une préparation de son travail dans le bureau taylorisé: dès lors son rendement, s'il est plus grand, a été obtenu grâce à la complication du bureau dont il faut évidemment rétribuer les efforts. En outre, si on continue à élargir ce point de vue, on ne voit pas pourquoi ces perfectionnements de rendement ne serviraient pas à abaisser le prix de vente; si bien que la surproduction devrait envisager trois catégories de personnes qui en sont, à titres divers, les causes ou les fins: l'ouvrier, le bureau d'études et le client.

Voilà comment la question des salaires se pose à l'intérieur de l'entreprise ou, ce qui revient au même, aux yeux de l'entrepreneur; celui-ci, par le salaire, paie le bras qui l'a servi, sans savoir si ce bras sert à son tour un cœur. Il n'a pas à s'immiscer dans la vie privée de ses ouvriers et sa devise est à peu près: « A rendement égal, salaire égal », qui équivaut, pour une besogne déterminée, à cette autre: « A travail égal, salaire égal. »

II. *Le Salaire vu du Foyer*

Mais lorsque l'ouvrier rentre chez lui, son salaire prend une toute autre forme; de prix d'un labeur, il devient condition d'existence; au lieu d'être un but, il est un moyen; à la formule patronale: « A rendement ou travail égal, salaire égal », il substituerait volontiers: « A besoin égal, salaire égal. » Les deux conceptions sont presque radicalement opposées. C'est pourquoi les systèmes que nous venons de présenter, si acceptables, si parfaits même qu'on les construise, n'ont plus ici aucune espèce de valeur, parce que le problème qu'ils résolvent n'est pas celui que posent les difficultés de la vie privée.

En simplifiant et en commençant à la fin d'un apprentissage très court d'ailleurs, la courbe des salaires représente sensiblement une droite horizontale.

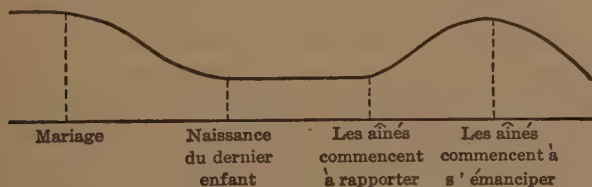
Voilà le fait capital qui domine aujourd'hui la vie privée de l'ouvrier; l'usage, c'est à dire les frictions entre les exigences syndicales et les concessions patronales, a établi l'ordonnée de cette droite de manière qu'elle satisfasse aux besoins de l'ouvrier qui a des charges moyennes (trois ou même deux enfants en France). Aussi l'ouvrier débutant célibataire a-t-il un revenu très supérieur à ses besoins essentiels. Faute d'une éducation qui lui ait appris l'épargne, il va donc se créer des besoins factices: boisson, café-concert, etc. La jeune ouvrière fera de même pour les mêmes raisons: cinéma, toilette, etc., et comme l'un et l'autre sont très jeunes — 18 ans, par exemple — ils auront le temps, avant le mariage, d'enraciner en eux des habitudes de luxe, un pauvre luxe à coup sûr, mais tout de même un luxe, puisqu'il consiste non dans le confort de l'intérieur, mais dans ce qui brille ou ce qui amuse.

Cependant, le mariage vient. Il commence par être une association de deux vies de célibataires. Bientôt, ou quelquefois bien tard, un enfant naîtra: charge ou douceur imprévue. La mère étant à l'atelier, on mettra le bébé en nourrice; mais si rien n'est changé dans la manière de vivre, quelque chose sera changé dans le budget des dépenses. Les difficultés grandiront avec le deuxième enfant, avec le troisième et pour le quatrième, naguère normal, aujourd'hui rare, les dépenses de garde seront telles qu'elles surpasseront les gains entiers de la mère, laquelle dès lors fera mieux de renoncer à son travail pour ne s'occuper que de son ménage. Voilà le foyer enfin constitué autour de la mère, mais dans quelles

conditions économiques ! Le père qui, jeune homme, dépensait tout son salaire, doit, avec un salaire égal, nourrir sa femme et quatre enfants. Bien souvent, il doit faire appel à l'assistance qui, après avoir été fondée pour ne soutenir que les anormaux, devient l'aide indispensable de la seule famille normale.

Cette période de gêne, sinon de misère, se termine à son tour lorsque le premier enfant commence à rapporter. La prospérité revient au fur et à mesure que les cadets commencent à travailler. Mais cette prospérité elle-même n'est pas de longue durée. L'aîné, puis les cadets, deviennent des jeunes gens; ils s'émancipent. Le père et la mère seront bientôt moins aptes au travail; leurs salaires diminueront au bout de quelques années, et enfin ils devront quitter l'usine et vivre désormais d'une retraite ou d'un secours.

Si nous résumons les résultats de cette analyse, nous trouvons une courbe que nous appellerons la *courbe du bien-être* et qui complètera la courbe précédente ou courbe des ressources.



D'un mot, la courbe du bien-être est une courbe oscillante, avec deux maximum et deux minimum.

2°. *L'ouvrier de la grande industrie à machinisme est, à cet égard, une exception dans notre société.* — Le phénomène précédent, au point de vue moral, est une monstruosité. Comment se fait-il, dira le moraliste, que

l'homme normal ne puisse pas vivre normalement ? Nous savons que les économistes répondent souvent aux moralistes que la vie donne de terribles démentis à leur justice. Ici ce n'est pas tout à fait le cas; la vie est juste à cet égard pour la plupart des hommes, notamment chez les paysans et dans les professions libérales.

A la campagne, les dépenses du jeune homme sont moins élevées qu'à la ville, faute d'occasions; quand les enfants viennent, ils coûtent moins chers: il y a de la place pour les loger, des restes pour les nourrir, des loques pour les habiller; ils rendent des services plus tôt: à sept ans on garde les bêtes; et, enfin, si les vieux parents sont abandonnés de cœur, ils peuvent du moins vivre matériellement. Si la courbe des ressources diffère peu de la ligne droite, la courbe du bien-être, par contre, a des oscillations à peine marquées.

Dans les professions libérales, les dépenses, il est vrai, croissent avec le nombre des enfants et aussi avec leur âge, au moins pendant très longtemps, puisqu'ils reçoivent généralement la même formation que leur père, c'est-à-dire qu'ils poursuivent leurs études jusqu'après 20 ou 25 ans. Mais par contre le gain du père augmente progressivement aussi. Employé de l'Etat, son traitement croît régulièrement par avancement au choix ou à l'ancienneté; avocat ou médecin, son expérience fait augmenter sa clientèle, c'est-à-dire aussi ses ressources: pour eux, et sauf exceptions, le problème familial est à peu près résolu ou du moins est beaucoup mieux résolu. La courbe des recettes et la courbe des dépenses montent souvent presque parallèlement, celle du bien-être peut être à peu près horizontale.

Il n'y a, pour être dans le cas de l'ouvrier, que quelques petits employés ou des fonctionnaires dont l'avancement

est lent. Le type du travailleur de la grande industrie est donc, économiquement aussi bien que moralement, un type anormal ou, pour prendre les mots dans leur sens étymologique, une monstruosité.

3. *La solution: répartition et non quantum du salaire.* — Il faut y remédier. Il le faut, non pas par bonté d'âme de moraliste dont les rêves peuvent rester des rêves; il le faut parce qu'il est dans la nature des choses que cela soit. Ce que le moraliste désire ici de toute son âme, le sociologue peut le prédire de toute sa science. Les Allemands diraient: « Es muss sein ».

Comment? Les étourdis répondraient: « Par une augmentation des salaires ». Mais ils ne voient pas que cette augmentation donnée trop tôt aurait pour premier résultat d'augmenter les besoins du jeune homme; on le voit aujourd'hui: ce sont les ouvriers qui dépensent le plus en nourriture fine, en vêtements neufs, et en bêtises de toutes sortes. La gêne qu'apporteraient les enfants serait moins grande en valeur absolue, mais par comparaison ne serait pas moins cruelle. La courbe du bien-être présenterait toujours ses deux maximum et ses deux minimum, avec cette différence qu'ils seraient plus accentués. La famille ouvrière resterait toujours une anomalie. Et on peut en conclure, dans un apparent paradoxe, mais avec une certitude mathématique, que, au-dessus d'un certain niveau, le sentiment de bien-être de l'ouvrier ne dépend en aucune façon du quantum de son salaire. Il dépend donc de sa répartition. Comme le rendement de l'ouvrier est constant, puisqu'on ne peut empêcher la machine d'être la machine, c'est par une libre décision qu'il faut créer un salaire variable avec les charges, et nous voici amenés à reprendre une formule proposée autrefois, reprise récemment: le salaire familial.

Le salaire familial se définirait: un salaire proportionné aux besoins, ou, plus exactement, car il y a des besoins artificiels, aux charges de l'ouvrier normal.

4. *Mais comment associer deux conceptions du salaire contradictoires?* — Avec le salaire familial, en effet, l'ouvrier trouvera peut-être plus simple de faire des enfants que de faire du travail, tandis que le patron, pour payer moins, n'embauchera plus que des célibataires.

L'objection aurait été parfaitement logique il y a quelques années: en effet, avec l'organisation individualiste du travail dans laquelle un patron isolé traite avec un ouvrier isolé, les deux salaires s'excluent; comme le salaire dépend en premier lieu de l'usine, c'est la conception « salaire fruit du rendement » qui doit primer la conception « salaire condition des charges »; et c'est cette organisation ou plutôt cette inorganisation du travail qui, prédominant encore dans la majorité des esprits, leur fait considérer le salaire familial comme une utopie. Seulement ils oublient qu'aujourd'hui les relations des producteurs n'unissent plus des hommes isolés, mais des syndicats d'hommes, ce qui pose le problème d'une toute autre façon et rend la solution possible; pas seulement possible en théorie, car des essais ont été faits et, bien que dans des proportions restreintes, ont donné de bons résultats.

Voici comment le salaire familial peut s'associer avec la troisième conception du salaire à l'usine, celle que nous avons appelée: salaires modernes ou salaires avec primes.

Le patron ferait sortir de sa caisse une somme rigoureusement proportionnelle au travail qui lui a été fourni; seulement, au lieu de remettre cette somme à l'ouvrier, il ne lui en remettrait qu'une partie, avec le montant intégral de la prime de production, et le reste serait versé dans une caisse plus générale. Cette caisse pourrait

être gérée, soit par l'Etat, soit par les syndicats ouvriers de la corporation, soit par les syndicats patronaux de la corporation. L'Etat, tel qu'il est constitué aujourd'hui en France, nous semble devoir être un bien mauvais gérant; les syndicats ouvriers ne paraissent pas valoir mieux, du moins pour le moment, à cause du malthusianisme dont ils n'ont pas encore cessé de faire preuve. Ce sont les syndicats patronaux qui nous semblent les plus capables de prendre l'initiative de la réforme en attendant que les syndicats ouvriers s'associent à leur point de vue. C'est pourquoi nous appellerons la caisse commune, sans rien préjuger de l'avenir, « caisse corporative ». C'est cette caisse qui fait la répartition proportionnellement aux charges des ouvriers à l'aide de procédés pratiques qui rappellent les « chambres de compensation anglaises » et dont le détail importe peu ici.

L'ouvrier reçoit ainsi un double salaire: l'un qui croît avec son habileté d'ouvrier, telle qu'elle est indiquée par une sorte de livret de travail; l'autre qui croît avec ses charges, et qui est indiquée par une sorte de livret de famille. En même temps il reçoit une double prime: une prime à la production, une prime à la paternité. Mais de ces deux primes la première seule incombe à son patron, la seconde incombe à la corporation toute entière, si bien que les deux modes de rémunération ne s'excluent pas comme en régime de libre concurrence.

Quel doit être le rapport entre le salaire-travail et ce qu'on pourrait appeler le sursalaire familial? On les déterminera de la façon très simple que voici. Un patron paiera une somme de salaires égale à celle qu'il paie aujourd'hui, à supposer qu'aujourd'hui ce salaire soit suffisant pour l'ouvrier moyen. Cela posé, on commencera par déterminer le sursalaire familial en calculant ce

que coûte chaque enfant et en supposant que la mère continue à travailler à l'atelier, au moins une partie de sa journée. On additionnera le prix d'entretien des enfants de toute la corporation, on le retranchera de la somme globale donnée par tous les patrons; la différence représentera la moyenne des salaires dus au travail seul et donnée aux célibataires.

Si on appliquait brutalement aux chiffres des salaires la valeur que nous venons de trouver, il en résulterait une diminution considérable du salaire débutant. Pratiquement la réforme soulèverait de telles protestations qu'elle serait inacceptable. Il faut donc la réaliser peu à peu, c'est-à-dire qu'il faudrait profiter d'une augmentation des salaires consentie par le patron pour faire porter cette augmentation uniquement ou presque uniquement sur les sursalaires familiaux. En même temps, pour faire accepter aux jeunes cette supériorité de traitement des hommes mariés, il faut développer l'éducation des ouvriers; l'éducation étant une œuvre de longue haleine, on voit qu'il n'y a pas intérêt à brusquer la réforme. C'est pourquoi nous ne pouvons que souscrire pleinement à l'initiative, évidemment très prudente, de certaines associations de patrons, par exemple les patrons grenoblois, surtout les patrons métallurgistes, qui donnent depuis novembre 1916, un sursalaire familial mensuel de 12 fr. 50, quand la famille ne travaille pas, quels qu'en soient les motifs, de 7 fr. 50 pour un enfant, de 18 fr. pour deux enfants, de 31 fr. 50 pour trois, de 48 fr. pour quatre, et de 12 fr. par enfant supplémentaire au-dessus du quatrième. Leur initiative a été imitée, dans le Nord, en Champagne, à Rouen, à Bordeaux. Les sursalaires forment de 3 à 5 % des salaires, et dans certaines de ces régions, ils majorent un total de salaires de

plusieurs dizaines de millions de francs. Il se prépare, dans la région parisienne, une caisse interpatronale qui grouperait six cent millions de salaires annuels.

Le mouvement s'étend donc très vite, du moins en surface. Nos tendances étatistes cherchent du reste à le faire dévier en faisant donner par l'Etat des « allocations » à toutes les familles nombreuses.

Nous avons supposé, dans le calcul simpliste que nous venons de donner, que la mère continuait à fournir des ressources au ménage; mais nous avons dit précédemment qu'au moins à partir du troisième enfant il lui est impossible de travailler en fabrique; il est donc de toute nécessité, à partir du troisième enfant, de considérer la mère, non plus comme un appui, mais comme une charge, et il est désirable de réduire ses gains avec ses heures de travail à partir du second ou même du premier bébé. A cette condition là seulement elle pourra continuer de s'occuper sérieusement de l'éducation de ses enfants et leur inculquer, en particulier, ces idées d'économie sans lesquelles la réforme serait impossible, puisqu'elle suppose que l'ouvrier de 18 ans ne prend pas des habitudes de luxe qui le détourneraient bien vite de former une famille. Tout en gardant le principe de notre calcul, il faudra le compliquer quelque peu, et nous laissons aux lecteurs le soin de faire cette facile correction. On pourrait, par exemple, pour réaliser ce que nous proposons, ne faire travailler la mère que six heures, peut-être quatre heures par jour, correspondant au temps où les enfants sont à l'école ou à la garderie, et lui donner en outre de longs repos. Le salaire familial n'est plus seulement une prime à la paternité, mais au mariage.¹

¹ Wilbois, Joseph, *Salaire de Rendement et Salaire Familial*. La Nouvelle Journée, 1^{er} Janvier, 1920.

CHAPITRE X

LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Autrefois, dans tous les traités classiques d'économie politique, il y avait une formule très simple et très claire, en apparence du moins, pour expliquer tout ce qui concerne la valeur et le prix: on disait que *la valeur d'échange varie en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre*.

Cette formule est aujourd'hui fort discréditée, un peu trop peut-être. On peut certainement lui reprocher:

1°. D'être, dans ses prétentions mathématiques, en contradiction avec les faits. Une réduction de *moitié* dans la quantité offerte n'entraîne pas nécessairement un *doublement* des prix. Si l'offre du blé venait à diminuer de moitié dans un pays fermé, le prix du blé ferait beaucoup plus que doubler: il quintuplerait et *vice-versa*.

2°. De prendre l'effet pour la cause. Si l'accroissement de la demande fait hausser le prix, il est clair que la hausse du prix à son tour va faire décroître la demande: et si l'accroissement de l'offre fait baisser le prix, il est clair que la baisse du prix à son tour tend à restreindre l'offre. En d'autres termes, au lieu de dire que l'offre et la demande règlent le prix, on pourrait aussi bien dire que le prix règle l'offre et la demande. Prenons une valeur quelconque sur le marché de la Bourse, la rente 3 p. % par exemple, et supposons-la à 100 francs. Il y a continuellement une certaine quantité de rentes offerte et une certaine quantité demandée. Je suppose qu'à

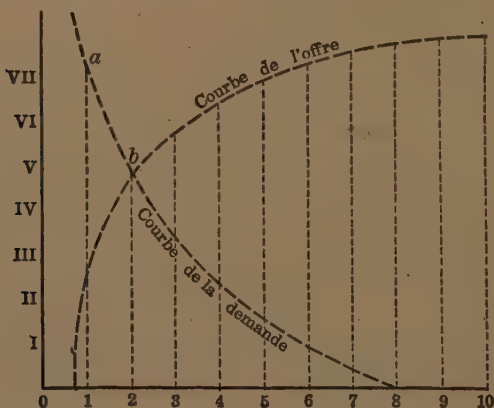
L'ouverture de la Bourse le chiffre de rentes demandé se trouve être le double du chiffre de rentes offert. Qui pourra imaginer que le prix de la rente doive *doubler* et s'élever à 200 francs? Et cependant c'est bien le phénomène qui devrait se produire si la formule ci-dessus était exacte. Or, en réalité, le cours de la rente ne s'élèvera peut-être pas même de 1 franc. Et cela, par la raison toute simple que le plus grand nombre de personnes qui se portaient acheteurs à 100 francs, se retirent dès que le prix s'élève. Il est clair que si le chiffre des rentes demandé diminue au fur et à mesure que le prix monte, en même temps et pour la même raison, le chiffre de rentes offert augmente. Il arrivera donc nécessairement un moment où la demande qui décroît et l'offre qui croît seront égales, et à ce moment l'équilibre se rétablira. Mais une hausse de *quelques centimes* est suffisante pour amener ce résultat.

3°. De n'attribuer aux mots *offre* et *demande* aucun sens intelligible. Encore, par le mot *offre* peut-on comprendre la quantité de marchandises, le stock existant sur le marché (quoique dans bien des cas, une raréfaction purement virtuelle, par exemple la crainte d'une mauvaise récolte, produise le même effet) — mais qu'entendre par *demande*? La quantité demandée est absolument indéterminée puisqu'elle dépend précisément de la valeur d'échange, du prix de l'objet: à un sou la bouteille, la demande du vin de Bordeaux serait presque illimitée; à 100 francs la bouteille, elle serait presque nulle. Donc, nous tournons dans un cercle vicieux.

Pour sortir de ce cercle les économistes, abandonnant la recherche vaine de savoir si c'est l'offre et la demande qui déterminent le prix ou le prix qui détermine l'offre et la demande, s'attachent seulement à préciser les rapports

qui existent entre ces divers faits, et cette analyse a été poussée à fond par les économistes contemporains.

On constate d'abord cette loi absolument générale que *toutes les fois que les prix augmentent, la demande diminue*, jusqu'à un certain prix auquel elle devient nulle. On traduit cette loi par une figure très simple. Prenons une marchandise quelconque. Tracez une ligne horizontale sur laquelle vous marquez à des intervalles équidistants, des prix croissants: 1, 2, 3, 4, 5, . . . 10, etc., chiffres conventionnels qui représentent les prix cotés sur un marché, en centimes, francs ou livres. Représentez par une verticale d'une hauteur quelconque *a* la quantité demandée au prix de 1 fr., par exemple le nombre de kilos ou de mètres ou de litres d'une marchandise quelconque — puis, par d'autres verticales et à la même échelle, la quantité de la même marchandise demandée aux prix de 2, de 3, de 4, de 5, . . . de 10 fr., etc. On verra ces lignes verticales aller en décroissant de plus en plus petites, jusqu'à zéro. Reliez enfin les sommets de toutes ces verticales par une même ligne: cette ligne,



toujours décroissante, plus ou moins rapidement infléchie, mais qui finit toujours à un point donné, par s'évanouir dans l'horizontale, montre par une frappante image comment varie la demande en rapport du prix. On l'appelle la *courbe de la demande*.

Ce n'est pas pour rien qu'on dit « courbe » : ce serait un hasard bien invraisemblable qu'elle fût droite comme le côté d'un triangle, car cela supposerait que la demande varie exactement en rapport du prix, ce qui n'arrive guère. Le plus souvent la demande décroît plus vite que le prix ne monte, par la raison très simple que, les riches étant beaucoup moins nombreux que les pauvres, il suffit d'une faible hausse de prix pour rendre le produit inaccessible à la foule, ce qui donne à la courbe une forme concave. Mais la forme de cette courbe varie selon chaque marchandise. Il en est pour lesquelles la courbe est très rapidement descendante (ou rapidement ascendante, selon que l'on préfère regarder la montée ou la descente), notamment pour les objets de luxe : si le prix des automobiles diminuait de moitié, il est possible que le nombre des acheteurs décuplât. Alors la courbe serait à pente beaucoup plus rapide que dans notre figure, à pente vertigineuse ! Il en est au contraire pour lesquels la demande ne fléchit que très peu malgré la hausse du prix, notamment pour les objets de première nécessité : le prix du pain viendrait à doubler qu'on n'en consommerait guère moins, car il faut la ration ordinaire, et il diminuerait de moitié qu'on n'en consommerait guère plus, car on le consomme par nécessité plutôt que par plaisir.

Donc tantôt la courbe est concave, tantôt elle est convexe : tantôt elle est irrégulière et descend ou monte par ressauts — il n'y en a pas deux de semblables, en sorte

qu'un économiste bien renseigné pourrait, rien qu'à l'aspect d'une de ces courbes et sans autre indication, dire: Voilà le charbon! ou: Voilà le cuivre! Ainsi chaque marchandise pourrait avoir son portrait schématique, son signalement, sa fiche, comme les individus qui ont passé au service anthropométrique ou, si l'on préfère une comparaison plus noble, comme ces raies du spectre solaire qui permettent au physicien de reconnaître chaque élément.

Et l'offre, que fait-elle? Elle varie naturellement en sens inverse. *A chaque accroissement de prix, la quantité offerte augmente*, et l'on peut aussi tracer la courbe de l'offre qui n'aura pas une physionomie moins curieuse que celle de la demande. Elle est même beaucoup plus variable encore, car en fin de compte, de quoi dépend l'offre? De la production. Selon donc qu'il s'agira d'une production strictement limitée (objets d'art, crus fameux, etc.), ou d'une industrie à rendement non proportionnel (c'est-à-dire où les frais de production augmentent plus que la quantité produite, par exemple les produits agricoles), ou au contraire d'une industrie où plus on produit et plus le coût de production diminue (ce qui est le cas de la plupart des produits industriels), l'essor de la courbe de l'offre sera plus ou moins gêné ou plus ou moins hardi.

Et maintenant superposons, dans un troisième diagramme qui est précisément celui qui figure dans le texte, les deux courbes déjà tracées, celle de la demande et celle de l'offre: elles se croiseront nécessairement puisqu'elles vont en sens inverse. Ce point d'intersection est d'une importance capitale, car il marque précisément le moment psychologique où les quantités offertes étant égales, l'échange se fait instantanément, comme une

combinaison chimique. Et si l'on abaisse de ce point, marqué *b* sur la figure, une verticale sur l'horizontale où sont inscrits les prix, elle indiquera, comme l'aiguille d'une balance, le prix du marché, le prix courant, 2 francs.

Et après? diront les sceptiques. Que nous apprend tout cela? Toutes ces courbes nous permettront-elles de prévoir quand le café ou le pain haussera? — Hélas! non. Mais c'est quelque chose de serrer dans des formules élégantes et précises des notions qui n'étaient que des à peu près.

Nous avons supposé jusqu'à présent un nombre quelconque de vendeurs et d'acheteurs — c'est-à-dire ce qu'on appelle le régime de libre concurrence — mais si l'on suppose qu'il n'y a qu'un seul vendeur ou qu'un seul acheteur, évidemment tout change. Le second cas est très rare, mais le premier, qui s'appelle le monopole est très fréquent.

Supposons donc le cas d'un seul vendeur: par exemple, comme Cournot qui le premier a étudié la loi des prix sous le régime du monopole, supposons le propriétaire d'une source minérale douée de vertus curatives uniques. On pourrait croire qu'il dépend de lui de fixer le prix qu'il veut et que par conséquent il n'y a plus ici de loi de prix: il n'en est rien. La fixation des prix même sous le régime du monopole n'est pas arbitraire. Elle est aussi déterminée par la demande mais non par l'offre. Supposons en effet que, pour commencer, le monopoleur inexpérimenté essaie du prix de 10 francs la bouteille, il verra qu'il n'en vend qu'un petit nombre et que par conséquent il gagne peu: il en vend 1000 bouteilles, par exemple, ce qui fait 10.000 francs. Alors il baisse à 1 franc: il en vend 100.000 bouteilles, ce qui fait 100.000

francs, car il trouve aussitôt un débouché dans la masse des classes moyennes. Mais, encouragé, il abaisse à 0 fr. 40 la bouteille: alors, comme le nombre des malades est limité et qu'en somme on ne boit pas l'eau minérale pour son plaisir, il n'en vend que deux fois plus, soit 200.000 bouteilles, et il est désagréablement surpris de voir sa recette tomber à 80.000 francs. Il se hâtera donc de relever son prix jusqu'à ce qu'il arrive à un *prix tel que, en le multipliant par la quantité vendue, il trouve le produit maximum*, prix qui dans l'espèce donnée est de 1 franc.

Mais qu'on se garde de dire, en interprétant maladroitement la formule ci-dessus, que le monopoleur fixera un prix tel qu'il lui permette d'écouler toute la quantité produite, toute l'eau de la source dans l'espèce! Point du tout! Si nous supposons, comme nous venons de le faire, que le prix trouvé le plus avantageux pour lui soit celui de 1 franc, qui correspond à une vente de 100.000 litres, et que le débit de la source soit de 300.000 litres, il se gardera bien de chercher à placer ces 300.000 litres, car il lui faudrait peut-être pour cela abaisser le prix à 0 fr. 10, ce qui ne lui donnerait plus que 30.000 francs de recettes. Il préférera laisser perdre les 200.000 litres de trop. Voilà pourquoi, à ce qu'on raconte, certain éditeur mit au pilon une partie des exemplaires de l'Encyclopédie, et la Compagnie des Indes Hollandaises, les années de grandes récoltes d'épices, en faisait brûler une partie pour mieux vendre le restant. Si les viticulteurs du midi de la France, durant la grande crise de mévente de 1906 à 1909, avaient pu s'entendre pour la même opération, ils n'auraient pas hésité à le faire.

Ces explications permettent de répondre à cette question: Du régime de la concurrence ou de celui du

monopole lequel est le plus avantageux pour le consommateur, pour le public? On sait que les économistes de l'école classique ont affirmé que le monopole voudrait dire cherté, et concurrence bon marché, tellement que le simple énoncé de la question que nous venons de poser leur eût paru extravagant et impertinent.

La réponse n'est pourtant pas simple, car s'il est généralement vrai que la concurrence assure le prix minimum, c'est-à-dire le plus rapproché du coût de production — parce que les vendeurs désireux d'écouler leurs marchandises se disputent les clients et pour cela font sous-enchère les uns contre les autres, espérant que l'accroissement du nombre des acheteurs compensera avantageusement pour eux la diminution des profits — ce n'est pourtant pas toujours vrai, puisque nous avons vu ci-dessus que l'exagération du nombre des producteurs ou vendeurs pouvait avoir pour résultat d'élever le coût de production et, par contre-coup, le prix aussi.

Inversement il est généralement vrai que le monopoleur tient les prix plus hauts que la concurrence, car, comme nous venons de le voir, il cherche seulement le prix qui lui assurera le profit maximum et nullement celui qui permettra d'écouler la plus grande quantité possible de produits. Il peut même avoir intérêt à supprimer une partie de la production et alors son intérêt se trouve en conflit avec l'intérêt du consommateur et l'intérêt général. Mais pourtant nous avons vu aussi combien il serait inexact de croire que le consommateur est livré au bon plaisir du monopoleur qui fixerait les prix à sa guise. Celui-ci au contraire est obligé de s'enquérir soigneusement des désirs et des ressources du consommateur. Il ne peut maintenir de hauts prix sans se porter préjudice à lui-même, à moins que ses produits ne s'adressent qu'à

une clientèle riche et rare, comme les éditeurs de la Grande Encyclopédie dans l'exemple ci-dessus ou comme les peintres devenus célèbres. Mais dans ces cas l'intérêt public n'a pas à en souffrir.¹

¹ Gide, Charles, *Principes d'Economie Politique*, Librairie de la Société du Recueil Sirey, Paris.

CHAPITRE XI

DES TITRES

LA BOURSE: CHANGES, ACTIONS

On a noté de nombreux rachats dans les premiers jours de la semaine et il est à présumer que l'attitude de la Chambre syndicale des Agents de change n'y est pas étrangère. On assure qu'on procède à un pointage général des livraisons en retard et qu'on se dispose à prendre des mesures énergiques pour apurer cette situation.

L'opinion publique n'en demandait pas plus et il faut se féliciter des critiques sévères qui ont été adressées aux agents. Mais pour quelle raison a-t-on tellement tardé à agir? Quelles complaisances coupables se cachent derrière la résistance à observer les règlements? C'est surtout ce qu'il importerait de mettre en lumière. S'il y a simplement « négligence », ce qui, après tout, est possible, il y aurait lieu de s'en réjouir, mais à une condition cependant, c'est que l'honorable syndic veille à ce que ces regrettables incidents qu'on a tendance à mal interpréter, ne se répètent pas.

Les « changes » se tendent singulièrement. Toutes les valeurs dites « à change » en ont un peu profité, mais, on observe, à nouveau, des symptômes peu rassurants. Il semble qu'une spéculation malsaine se produise sur certains titres favoris, les « pétrolifères » notamment. Nous estimons, quant à nous, tout en faisant complète-

ment abstraction des mérites intrinsèques de ces valeurs, que le moment est mal choisi pour se lancer, à nouveau, dans de folles spéculations ! Autant nous sommes partisans d'achats « fermes » de toutes les grandes valeurs injustement dépréciées, autant nous déconseillons la spéculation pure jusqu'à ce que la situation se soit un peu éclaircie. Les grèves en Angleterre, au Portugal, en Espagne, en Italie et en Roumanie, les troubles politiques en Irlande, en Grèce, en Italie, enfin, le redoublement d'activité des bolcheviks contre Wrangel sont des raisons suffisantes d'être prudents. Il est difficile de savoir de quoi demain sera fait, et mieux vaut observer les événements que d'être pris au dépourvu par des complications soudaines.

En ce qui concerne l'Emprunt les renseignements que nous avons recueillis au ministère des Finances et dans les Banques permettent de tabler sur un succès de très bon aloi. Certains établissements de crédit ont déjà recueilli un chiffre de souscriptions égal à celui qui fut accusé lors du dernier emprunt.

Cette constatation est très réconfortante. Par ailleurs les adhésions à la « Journée du Commerce » se multiplient en province. Rarement on avait vu un tel élan.

Les Fonds Argentins sont offerts. Le Comité de la Bourse de Buenos-Ayres se prononce contre le projet doll. 44 millions d'or pour soutenir le change. Il se déclare en faveur du maintien de l'interdiction des sorties d'or, et de la réduction des importations.

Le Président de la République Argentine a opposé son veto à la récente loi autorisant la transformation des chemins de fer de l'Etat en Compagnies privées.

La presse anglaise se plaint amèrement de l'attitude du Gouvernement argentin à l'égard des Sociétés étrangères.

L'hostilité apparaît, suivant elle, dans chacune des mesures prises par lui. L'inquiétant c'est que l'arbitraire des autorités est vu d'un bon œil par une partie de l'opinion publique.

Dès qu'un différend surgit entre le capital et le travail l'on ne peut guère se fier au jugement du Gouvernement qui se montre hostile au capital étranger. Dans ces conditions il n'y a rien d'étonnant à ce que celui-ci se sente découragé.

Parmi les mesures les plus caractéristiques adoptées dans cet ordre d'idées, on peut citer la création d'un droit d'exportation sur les contrats de fourniture de blé antérieurs à l'existence de ce droit. Le Gouvernement s'est lancé dans ces taxations simplement pour restreindre les expéditions de céréales de l'Argentine. D'autre part, le Gouvernement veut réquisitionner le sucre à des prix désavantageux pour les producteurs, ce qui atteindra surtout les capitalistes étrangers. Fort heureusement, le Sénat y fait une sérieuse opposition. On peut également rappeler les persécutions dont fut l'objet l'Argentine Navigation Co. Cet état d'esprit est à retenir.

Les Fonds Brésiliens sont mieux. Pendant le premier semestre de 1920, la valeur des exportations de café s'est élevée à 518.815 contos de reis et celle du caoutchouc, à 41.420 contos de reis, contre 786.500 et 55.249 contos de reis respectivement pendant la même période de 1919.

D'après le nouvel accord belgo-brésilien que nous avons annoncé, le Brésil ouvre un crédit de 100.000 contos de reis, soit, au pair, environ 260 millions de francs, à la Belgique qui pourra acheter les produits dont elle a besoin, et que peut lui fournir le Brésil. Par contre, la Belgique ouvre à la République sud-américaine un crédit identique, et qui lui servira à faire des achats en Belgique.

Cet arrangement rendra de grands services au Brésil dont la situation laisse un peu à désirer en ce moment, à cause du fléchissement des prix du café et de la diminution des exportations de cet article. Jusqu'à fin juillet, tout allait bien, mais depuis lors, la situation s'est bien modifiée. Elle se trouve encore aggravée par les grosses dettes flottantes du pays. Le Gouvernement a donc besoin de larges ressources pour alléger ses charges et il se demande s'il ne serait pas indiqué de recourir à une émission de papier-monnaie. Divers projets ont été déposés dans ce sens au Congrès. Les représentants de Sao-Paulo notamment, voudraient augmenter la circulation fiduciaire sans limite pour répondre aux besoins commerciaux de la République.

On nous dit que le Président, fort heureusement, est hostile à cette idée, ce qui crée une sorte de tension politique.

En réalité le Gouvernement devrait pratiquer une politique d'économie, ce qui lui sera d'autant plus facile que les recettes fiscales font ressortir des progrès très satisfaisants comparativement à l'exercice précédent.

Les Fonds Chinois sont très résistants.

Le Gouvernement chinois a demandé aux représentants de l'ancien consortium international l'émission d'un emprunt de \$12.000.000 pour soulager la famine. L'affaire a été transmise au nouveau consortium. Le Comité international de secours aurait conseillé au Gouvernement d'emprunter un total de \$50.000.000 gagés sur diverses surtaxes.

Les Fonds Japonais sont fortement stimulés par la tension du *yen*.

L'Association japonaise des Filateurs de Coton a décidé de restreindre la production et le résultat probable

sera une diminution de 30 % dans la production du fil de coton. La soierie se heurte aussi à des difficultés.

Les Fonds Mexicains sont indécis, car on voudrait quelque chose de plus tangible qu'une simple promesse. Le marché s'étonne de la résistance que rencontre une mesure aussi simple et aussi naturelle que l'observation des engagements financiers alors que le Gouvernement Mexicain dispose de gages suffisants dans ce but.

Les Fonds Haïtiens sont actifs.

Nous avons annoncé le paiement du coupon de l'Emprunt 5 % 1910, échu le 15 mai dernier. Ajoutons que des coupons des autres emprunts sont également payés, c'est-à-dire celui de janvier 1920 de l'Emprunt 5 % 1875, celui de juillet 1920 de l'Emprunt 6 % 1896 et celui de janvier 1920 des Bons 5 %.

Les Consolidés Anglais sont faibles. Comment pourrait-il en être autrement avec l'agitation gréviste et les événements d'Irlande?

Les Fonds Belges sont plus fermes sur l'arrangement avec le Brésil dont nous parlons d'autre part.

On parle d'un impôt sur le chiffre d'affaires ainsi qu'une Régie des Tabacs et des Allumettes.

Les Fonds Hollandais sont en reprise. La Banque Néerlandaise vient d'élever de $1\frac{1}{2}$ % le taux des avances sur titres.

Fonds Austro-Hongrois complètement négligés. La « Couronne » est faible sur les places étrangères. Le Budget Autrichien de 1920-1921 accuse un déficit de 12 milliards $\frac{1}{2}$ de couronnes.

Les Fonds Bulgares sont activement traités sur les bonnes nouvelles que nous avons publiées.

La monnaie nationale le *lev* augmente de valeur. En avril dernier il fallait décaisser 350 *leva* pour une livre

sterling. Actuellement la livre ne vaut plus que 180 à 200 *leva*. Ce gain est sans doute imputable aux perspectives favorables offertes par la récolte. On prévoit non seulement que les besoins du pays pourront être satisfaits, mais qu'il y aura un surplus disponible pour l'exportation.

Les Etablissements de Crédit ont fait preuve de beaucoup de résistance. Il semble qu'une entente se soit établie avec la Banque de France au point de vue de la politique des crédits. S'il en est ainsi la période de « déflation » volontaire sera traversée sans trop de dommages. Il convient que toutes les institutions se montrent énergiques. Leurs directeurs n'ont pour cela qu'à s'inspirer de la formule « main de fer dans un gant de velours ».

D'autre part, il y a lieu de considérer que si le Marché témoigne une faveur marquée aux institutions de crédit, cette faveur est très explicable. Avec la crainte d'une crise industrielle et les risques qu'elle comporte toujours, on peut admettre que les capitalistes veuillent employer partiellement leurs ressources en valeurs bancaires. Avec ce système ils répartissent leurs risques vu que les Banques constituent, si l'on veut, un vaste « Omnium » grâce à leurs participations financières et à leur portefeuille titres. Leurs intérêts ne sont pas concentrés sur une affaire déterminée dans un seul pays, mais sur une multitude d'affaires de tous genres essaimées un peu dans toutes les parties du monde. Aujourd'hui nous les voyons, par exemple, s'orienter, nettement, vers les entreprises de pétrole, en quoi elles n'ont d'ailleurs pas tort, car l'avenir est là. Par suite si les valeurs bancaires offraient peu d'intérêt avant la guerre, il en est autrement

aujourd'hui, en raison des changements survenus dans tous les pays et les besoins divers que ces bouleversements ont engendrés.

La Banque de France est intéressante aux cours actuels. Il est probable qu'elle recouvrera un peu d'élasticité si le Gouvernement, comme il y est tenu par une convention, rembourse trois milliards d'avances. D'autre part on peut prévoir que la contribution de la Banque au nouvel emprunt atteindra des chiffres énormes. Pour s'en convaincre il suffit de se rappeler le montant des versements anticipés qui furent effectués à ses guichets. Or sur les 2 milliards $\frac{1}{2}$ cités par nous dans un journal du matin il revenait à la Banque de France plus de 600 millions. En une seule semaine l'institution put remettre à l'Etat 250 millions de versements. Ce résultat en dit long et permet d'entrevoir un total imposant à l'expiration du délai de souscription.

Au dernier bilan, on remarque une augmentation d'or de 1.449.000 fr. sur le précédent. Le portefeuille s'est accru de près de 270 millions. On note une diminution de 16 millions sur les effets prorogés et de 40 millions aux avances sur titres. Au passif, la circulation des billets se présente en diminution de 215 millions. Il y a une augmentation de 74 millions $\frac{1}{2}$ sur le compte courant du Trésor et de près de 119 millions sur les comptes courants et de dépôts.

Les bénéfices de la semaine se sont élevés à 7.550.170 fr., sur lesquels il y a lieu de déduire une somme de 1.815.587 fr. pour frais d'administration.

L'action du Crédit Foncier a bonne allure à 740. Le bénéfice des trois premiers trimestres est de 26.665.101 fr. contre 22 millions 494.000 fr.

Dans sa séance du 26 octobre, le Conseil d'adminis-

tration a fixé à 20 fr. le coupon d'acompte du 1^{er} janvier. Afin de faciliter les souscriptions à l'emprunt national, cet acompte peut être touché dès à présent moyennant escompte au taux de la Banque.

La situation au 30 septembre confirme la progression des résultats constatés de mois en mois. Les bénéfices des trois premiers trimestres s'élèvent à 26.463.756 pour la période correspondante de 1919. Le montant des prêts réalisés depuis le début de l'exercice dépasse 700 millions et les semestres d'annuités en retard ont encore diminué au cours du mois de 10 millions.

Les Banques Coloniales ont leur courant d'échanges habituels. La Banque de l'Algérie reste en vedette, en raison de l'extension continuelle de son champ d'action et termine à 3.890. La Banque de l'Indochine qui jouit d'une sorte de monopole sur place, tant sa situation est forte, est recherchée à 1.851. On a vu que cette institution était intervenue à la signature du contrat qui liait les puissances alliées au Consortium chinois. Cette intervention illustre assez l'importance qu'on attache à la Banque de l'Indochine dans les milieux politiques et financiers internationaux.

La Société Générale qui a repris toute son assiette porte son attention sur les affaires de Banque pures, sans négliger les affaires importantes qui lui sont signalées à l'étranger. Ses anciennes relations avec l'Autriche-Hongrie, la Russie, le Brésil, notamment, la mettent en très bonne posture pour faire un choix intéressant et défendre très brillamment l'influence française. On peut ajouter que pour être bien armée à cet effet la Générale dispose d'un personnel d'élite et d'une organisation financière nouvelle capable de lui rendre les plus signalés services.

Banque Ottomane en hausse à 755. Il ne serait proposé aucun dividende à l'assemblée du 17 novembre. On a coté un déport de 4 fr. jusqu'en liquidation. Ce déport est à la charge des vendeurs de primes qui n'ont pu se racheter à la suite de l'« escompte » pratiqué dernièrement.

Les chemins de fer français se contentent de rester sur leurs positions. Les fluctuations d'une semaine à l'autre ont été très insignifiantes.

Parmi les Chemins Etrangers, l'action Lombarde est toujours sans marché; parmi les obligations la 4 % cote 87. D'après les déclarations du directeur général de la Compagnie le bruit d'achat d'actions par l'Italie pourrait être considéré comme vraisemblable.

Les Réseaux Espagnols profitent des dispositions plus sympathiques du Gouvernement. Ainsi que nous l'avons annoncé, l'Etat fera aux compagnies une avance remboursable en vingt ans et portant intérêt à 5 %. Il est projeté aussi d'acquérir 600 locomotives et 5.000 wagons. Une grande partie des commandes sera placée à l'étranger, la capacité de production des fabriques de matériel espagnoles étant insuffisante. Une commission d'experts surveillera les achats.

L'attitude du gouvernement qui ne contente qu'à demi les Réseaux, n'a pas le don de satisfaire non plus tous les partis. Comment pourrait-il en être autrement?

Cette perspective n'est pas pour émouvoir les actionnaires des Compagnies si l'opération de rachat s'effectue dans des conditions équitables.

L'Andalou est ferme à 452. Les obligations de sa filiale Sud Espagne, Linares Almeria, à revenu fixe, donnent lieu à de bons achats, car elles rapportent 8 %

aux cours actuels. A fin octobre, les recettes de la filiale atteignaient 6.216.000 pes., contre 5.771.000 en 1919.

A LA BOURSE

Le fait saillant est aujourd'hui la nouvelle tension des changes.

La livre sterling monte de 54.29 à 55; le dollar de 15.61 à 15.77.

Sous l'influence de ces mouvements, les valeurs d'arbitrage en coulisse ont débuté en nouvelle reprise. Par la suite, leurs cours se sont légèrement lassés.

Au Parquet, l'allure est beaucoup plus calme et les cours ont peu varié.

Le 3 % progresse de 55.30 à 56.10. Les autres rentes sont sans changement.

La Banque de Paris se maintient à 1,635, le Crédit Lyonnais à 1,534. La Banque Ottomane se tasse à 770. Le Turc 4 % fléchit de 68.50 à 67.10.

Le Suez¹ reprend de 6,375 à 6,400. La Thomson Houston est stationnaire à 1,025, les Omnibus à 639.

Le Rio Tinto est calme à 1,550, Penarroya à 1,332, Gafsa à 1,140. Les Sucreries d'Egypte fléchissent à 990.

La De Beers revient à 933, contre 938 hier. La Mexican Eagle s'est avancée de 668 à 680 pour revenir à 674. La Royale Dutch est plus lourde à 36,000 contre 36,250; la Shell se maintient à 402.

La Financière des Caoutchoucs se relève de 202 à 212; il est question d'une nouvelle augmentation du capital.

¹ The names of the different stocks will not be found in either the vocabulary or notes.

EMPRUNT NATIONAL 6 % PERPÉTUEL

*Souscription Publique Du 20 Octobre au 30
Novembre 1920*

Prix d'Emission: 100 Fr.

Par 6 Francs de Rente.

Jouissance du 16 Décembre 1920.

Arrérages Exempts d'Impôts.

Payables le 16 Juin et le 16 Décembre.

Les Souscriptions seront reçues pour 6 Francs de rente et pour tout multiple de 3 supérieur à 6.

Formes des Versements

Les souscriptions pourront être acquittées:

En numéraire, en mandats de virement ou chèques à l'ordre des comptables du Trésor.

En bons du Trésor, en bons et obligations de la Défense Nationale émis avant le 20 octobre 1920.

En titres de rentes 3½ % amortissable libérés avant le 31 janvier 1915 ou admis au bénéfice de l'article 12 de la loi du 31 mars 1915.

A concurrence de la moitié au maximum du montant total de chaque souscription, en titres de rentes 5 % 1915 et 1916, 4 % 1917 et 1918 et 5 % 1920 amortissable.

Les Bons de la Défense Nationale et Bons du Trésor sont repris sous déduction des intérêts à courir depuis le 30 novembre jusqu'à l'échéance.

Pour les Obligations de la Défense Nationale, il sera tenu compte d'une portion de la prime d'amortissement, variant suivant le type d'obligation.

Modes de Libération

Les souscripteurs ont la faculté :

Soit de verser immédiatement le montant de leur souscription. Soit de s'en acquitter en 4 versements échelonnés sur les dates suivantes :

le jour de la souscription	25 francs.
le 16 janvier 1921.	25 francs.
le 1 ^{er} mars 1921	25 francs.
le 16 avril 1921	26, 15.

Les versements des 2^{me}., 3^{me}., et 4^{me}., termes devront être constitués exclusivement en numéraire, en chèques ou mandats de virement.

La rente 6 % sera négociable à la Bourse après la clôture de la souscription.

La Banque de France l'admettra comme les autres rentes en garantie d'escompte et d'avances.

CHAPITRE XII

LA CORRESPONDANCE

Notions générales. — La correspondance est l'ensemble des lettres échangées entre toutes personnes appelées par leur profession ou par les circonstances à se transmettre des communications écrites.

L'écrit a sur la parole l'avantage de ne pas disparaître. Dans les relations d'affaires, quelle que soit leur nature, il est toujours nécessaire, de fixer par écrit les engagements échangés.

La lettre doit être lisiblement écrite à l'encre et non pas au crayon, sur une feuille de papier d'un format suffisant pour ne pas être perdue. Elle doit contenir les indications suivantes :

a) A droite et en tête :

La ville ou la localité où la lettre est écrite, la date du mois et l'année ;

b) Quelques lignes plus bas :

Les noms, titres, qualités, et le domicile du destinataire.

On doit mentionner avant toutes choses la confirmation des lettres précédentes dont le destinataire n'a pas encore accusé réception, par ordre de dates, et avec l'indication des valeurs contenues dans chacune d'elles, ainsi que la réception des lettres reçues du correspondant désigné, et les valeurs annoncées par lui.

Les qualités essentielles d'une lettre sont la pureté, la clarté, la précision, le naturel, la convenance et l'harmonie.

La loi oblige le commerçant à tenir, en dehors du livre-journal et du livre des inventaires, un livre de copies de lettres.

[1. DEMANDE D'EMPLOI]

Paris, le 10 juin 19..

Monsieur le Directeur de la.....

.....

Paris.

Monsieur le Directeur,

J'ai l'honneur de solliciter, de votre bienveillance, une place dans le Personnel de votre honorable Banque.

J'ai dix-huit ans, je viens de terminer mes études au collège de . . . et j'ai obtenu, à ma sortie, le diplôme de . . .

Je m'engage à accepter l'emploi que vous voudrez bien me confier, sans appointements, jusqu'au moment où vous jugerez vous-même que mon travail peut être rémunéré.

Vous pouvez compter sur tout mon zèle et sur mon exactitude la plus absolue.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'assurance de mes sentiments respectueux et dévoués.

Signature.

Adresse

Références

[2. RÉPONSE]

Marseille, le . . . 19 . .

Monsieur

Paris.

Monsieur,

Nous avons eu l'avantage de recevoir votre lettre du

Nous vous exprimons le regret de ne pouvoir, pour le moment du moins, accueillir favorablement votre demande, le cadre de notre personnel étant actuellement au complet.

Votre demande est bien notée, et nous ne manquerons pas d'y donner suite le cas échéant.

Agréez, Monsieur, nos salutations distinguées.

Signature.

[3. RECHERCHE DE RELATION]

Lyon, le . . . 19 . .

Banque de St. Pol,
St. Pol.

Messieurs,

Nous référant à la circulaire qui nous annonce l'ouverture du Siège de votre maison à St. Pol nous nous empressons de nous mettre à votre entière disposition pour le soin de vos affaires ici.

Nous vous proposons l'ouverture d'un compte courant chez nous aux conditions suivantes:

Commission franco.

5 % intérêts en votre faveur.

6 % intérêts en notre faveur.

Nous vous engageons à nous adresser votre papier sur notre région; nous vous l'escompterons aux meilleures conditions possibles.

Nous profitons de cette occasion pour vous prier de vouloir bien nous indiquer les conditions que vous nous fixerez pour le soin de nos affaires sur votre place.

Dans l'attente d'une réponse favorable, nous vous présentons, Messieurs, l'assurance de notre considération distinguée.

Raymond Taylor et Cie.

[4. RÉPONSE]

St. Pol, le . . . 19 . .

Messieurs Raymond Taylor et Cie.

Lyon.

Messieurs,

Nous avons bien reçu votre lettre du . . . par laquelle vous mettez vos services à notre disposition pour le soin de nos affaires sur votre place.

Nous vous en sommes très reconnaissants, tout en regrettant que nos affaires dans votre région ne soient pas d'une importance telle que nous puissions utiliser vos bons offices aussi fréquemment que nous le désirerions.

Vos conditions de compte ont été néanmoins notées, et nous ne manquerons pas d'avoir recours à votre ministère, le cas échéant.

Vous avez également bien voulu nous demander nos conditions pour l'encaissement de votre papier sur St. Pol. Nous nous empressons donc de vous remettre inclus notre tarif des pertes de place de notre région.

Nous vous couvririons de vos remises après encaissement, par chèques sur St. Pol et au pair.

Nous espérons que ces conditions vous permettront de nous diriger vos remises, et nous vous prions d'agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Banque de St. Pol.

[5. RECouvreMENTS]

Marseille, le . . . 19 . .

Monsieur Taylor,
Paris.

Monsieur,

Nous avons bien reçu votre lettre du . . . et vous confirmons la nôtre du

Sous ce pli nous avons l'avantage de vous remettre les effets suivants:

frs. 2,000 à l'échéance du 15 juin sur M. Roy

frs. 3,000 " " " " " " M. Xavier

dont nous vous prions de faire créditer notre compte chez votre Siège à Paris après encaissement.

Veillez, pour la bonne règle, nous en accuser réception, et agréez, Messieurs, nos salutations distinguées.

André et Cie.

[5. RÉPONSE]

Paris, le . . . 19 . .

Messieurs André et Cie.,
Marseille.

Messieurs,

Nous avons l'honneur de vous accuser réception de votre lettre du . . . par laquelle vous nous remettez deux effets s'élevant à frs. 5,000 que nous porterons suivant vos instructions au crédit de votre compte chez notre Siège à Paris après encaissement.

Agréez, Messieurs, nos salutations empressées.

S. Taylor.

[6. DEMANDE DE FABRICANTS]

Bordeaux, le . . . 19 . .

Monsieur S. Félix,
Marseille.

Monsieur,

Nous vous serons très obligés de vouloir bien nous donner les adresses des maisons fabriquant les huiles d'olives dans votre ville ainsi que les renseignements détaillés pour chacune d'elles.

En vous remerciant, d'avance, nous vous prions d'agréer, Monsieur, nos salutations empressées.

Chantonin et Cie.

[7. RENSEIGNEMENTS]

New York, le . . . 19 . .

Monsieur le Directeur de la Banque de . . .
Paris.

Monsieur,

Le bruit court que plusieurs maisons de votre ville ont suspendu leurs paiements. Nous vous serons extrêmement reconnaissants de vouloir bien nous retourner par retour du courrier les cinq bulletins ci-joints. Nous attachons le plus grand intérêt à savoir quel est le crédit que vous accordez aux maisons qui y sont indiquées.

Vous pouvez compter sur notre entière discrétion, et croire qu'à l'occasion nous serions heureux de vous rendre le même service.

Avec nos remerciements, veuillez agréer, Monsieur le Directeur, nos salutations distinguées.

Thornton frères.

[8. RÉPONSE À LA PRÉCÉDENTE]

Paris, le . . . 19 . . .

Messieurs Thornton frères,
New-York, E. U. A.

Messieurs,

En réponse à votre letter du . . . nous avons la satisfaction de pouvoir vous apprendre que la crise commerciale qui a sévi sur notre place dans ces derniers temps n'a pas été aussi grave que vous l'avez cru. Certaines maisons ont été sérieusement

affectées, mais beaucoup d'autres paraissent n'avoir en rien souffert. La situation ne nous semble avoir rien d'alarmant.

Quant aux cinq maisons sur lesquelles vous nous demandez des renseignements, les quatre premières jouissent du même crédit qu'auparavant, mais la cinquième a subi des pertes très importantes, nous ignorons jusqu'à présent à quelle somme s'élèvent ces pertes.

Nous comptons sur votre discrétion.

Recevez nos salutations empressées.

Banque de . . .
L. Dupont
Directeur.

[9. CAISSE]

Toulouse, le . . . 19 . .

Monsieur X. Moron,
Toulon.

Monsieur,

Nous avons eu l'honneur de recevoir votre lettre du . . .
courant.

Vous trouverez sous ce pli le chèque de frs. 5,000 que vous nous avez remis pour l'encaissement.

Nous vous prions de remarquer qu'il n'est pas signé.

Veillez le régulariser et nous le faire parvenir aussi promptement que possible.

Agréez, Monsieur, nos salutations distinguées.

Banque de Toulouse.

Toulouse, le . . . 19 . .

Monsieur L. Tifant,
Amiens.

Monsieur,

Nous avons bien reçu votre lettre du . . . par laquelle vous nous priez de vous adresser un mandat sur la poste de frs. 500.

La signature apposée au bas de cette lettre n'étant pas

conforme au spécimen que vous avez déposé à notre caisse, nous vous prions, pour plus de sécurité, de nous confirmer votre demande à laquelle nous nous empresserons de donner satisfaction.

Agréez, Monsieur, nos salutations empressées.

Banque de Toulouse.

[10. COMPTABILITÉ]

Paris, le . . . 19 . .

Messieurs Raymond Taylor et Cie.

New York, E. U. A.

Messieurs,

D'ordre et pour compte de M. L. Xavier à Marseille, nous avons l'honneur de vous informer que nous faisons porter au crédit de votre compte chez nous la somme de:

frs. cent mille.

Par contre, nous vous prions de noter que nous vous débitons de:

frs. 60 notre commission de virement 6 %.

Agréez, Messieurs, nos salutations distinguées.

Morgan et Cie.

[11.]

Paris, le . . . 19 . .

Monsieur A. Jean,

Marseille.

Monsieur,

Nous avons eu l'honneur de recevoir votre lettre du . . . courant.

Suivant vos instructions nous avons versé à M. Toudoux la somme de: frs. 6,000

que nous portons au débit de votre compte chez nous suivant duplicata du reçu ci-joint.

Agréez, Monsieur, nos salutations distinguées.

Morgan et Cie.

[12.]

Paris, le . . . 19 . .

Monsieur Léon Danois,
Toulouse.

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous adresser sous ce pli l'extrait de votre compte no. 555 arrêté au 10 juin 19 . .

Ce compte présente un solde de frs. 6,000 que nous portons à nouveau à votre crédit.

Nous vous prions de vouloir bien le vérifier et de nous dire si nous sommes d'accord.

Agréez, Monsieur, nos salutations empressées.

Banque Commerciale de Paris.

[13.]

Toulouse, le . . . 19 . .

Banque Commerciale de Paris,
Paris.

Monsieur le Directeur,

Je viens vous informer que l'extrait de mon compte courant chez vous, arrêté au 10 juin 19 . . et présentant un solde créditeur en ma faveur de francs 6,000 m'est bien parvenu.

Après examen, j'en ai reconnu l'exactitude, et j'en passe le solde de conformité.

Agréez, Monsieur le Directeur, mes salutations distinguées.

Léon Danois.

[14. LETTRE DE CRÉDIT]

Paris, le . . . 19 . .

Messieurs Leblanc et Cie.,
Banquiers
Genève.

Messieurs,

Nous avons l'honneur de vous informer qu'en date de ce jour il a été délivré par nous à M. L. Tiffen une lettre de crédit no. 231 de la somme de frs. 10,000, nous disons dix mille francs, valable pour six mois sur laquelle a été inscrite l'adresse de votre honorable établissement.

Nous recommandons à votre meilleur accueil le porteur de cette lettre de crédit, et vous prions de lui payer l'équivalent, au cours, des sommes qu'il vous demandera jusqu'à concurrence du disponible du crédit qui lui est ouvert sous déduction de vos frais et contre reçu double dont un exemplaire à nous remettre.

Vous voudrez bien inscrire vos paiements au dos de la lettre de crédit, et en débiter notre compte sous avis.

Nous vous remettons, inclus, un specimen de la signature de M. L. Tiffen, et, vous remerciant par avance des égards que vous voudrez bien avoir pour lui, nous vous prions d'agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Felix Arnaul et Cie.

[15. ORDRE D'ACHAT]

Milan, le . . . 19 . .

Monsieur B. Alcan,
72, rue de Seine,
Lyon.

Monsieur,

Nous avons recours à votre obligeance pour vous prier de vouloir bien faire pour notre compte l'opération suivante:

Achat de 38 balles de soie écru de qualité supérieure à un prix ne dépassant pas 3 francs le kilo.

Veillez bien en nous adressant le connaissance et la police d'assurance, disposer sur nous à 30 jours de date pour le remboursement de votre facture.

Pardon de l'ennui, et merci d'avance.

Agréez, Monsieur, nos salutations distinguées.

Leroux et Cie.

[16. RÉPONSE]

Messieurs Leroux et Cie.,
Milan.

Messieurs,

Nous avons eu l'honneur de recevoir votre lettre du . . . par laquelle vous nous priez de vous acheter 38 balles de soie écrue de qualité supérieure au prix de 3 francs le kilo.

Nous avons le vif regret de vous informer que cette soie étant en ce moment très recherchée, il en est résulté une hausse sensible dans le prix qui est actuellement de frs. 5; il nous est donc impossible de pouvoir exécuter vos ordres dans les conditions indiquées par vous.

Néanmoins nous joignons à la présente un prix courant pour le cas où vous auriez à nous confier une commande de soie d'une autre qualité, qu'il nous serait agréable de pouvoir vous livrer.

Agréez, Messieurs, nos salutations empressées.

B. Alcan.

[17. AVIS DE CHARGEMENT]

Marseille, le 16 juillet 19 . .

Monsieur A. Arnold,
43, rue Broad,
Philadelphie, E. U. A.

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous accuser réception de votre lettre du 15 juillet.

Conformément à son contenu, nous nous empressons de vous informer que nous avons chargé à bord du *Plymouth*, capitaine R. Balfon, qui doit quitter notre port demain, 10 barriques de poivre, dont ci-joint le connaissement.

Veuillez bien faire les démarches nécessaires en cas de perte ou d'avarie. Pour votre gouverne, nous vous informons que nous tirons sur vous à 60 jours de vue, une traite du montant de la facture s'élevant à 2,725 fr.

Veuillez bien, pour la bonne règle, nous accuser réception de la présente et agréer, Monsieur, l'assurance de notre parfaite considération.

Raymond et fils.

[18. RÉPONSE]

Philadelphie, le 30 juillet, 19 . .

Messieurs Raymond et fils,
Marseille.

Messieurs,

Nous sommes en possession de votre lettre du 16 juillet ainsi que du connaissement à 10 barriques de poivre y annoncé.

Nous avons le plaisir de vous faire savoir que le *Plymouth*, capitaine R. Balfon, est entré dans notre port hier et que les poivres, après leur débarquement, ont été trouvés sans perte ni avarie.

Bonne note a été prise par nous de votre tirage sur notre caisse à 60 jours de vue de fr. 2,725.

Agréez, Messieurs, nos salutations empressées.

A. Arnold.

ABRÉVIATIONS COMMERCIALES

<i>Abréviation</i>	<i>Français</i>	<i>Anglais</i>
a	<i>accepté</i>	accepted
accept ^{on}	<i>acceptation</i>	acceptance
a. c. l.	<i>assuré contre l'incendie</i>	insured against fire
a.m.	<i>assurance mutuelle</i>	mutual insurance
à p.	<i>à protester</i>	to be protested
b ^t	<i>billet</i>	bill
b. à r.	<i>billets à recevoir</i>	bills receivable
b. à p.	<i>billets à payer</i>	bills payable
b ^{elle}	<i>bouteille</i>	bottle
b ^{rl}	<i>baril</i>	barrel
b ^{que}	<i>barrique</i>	hogshead
b.	<i>balle</i>	bale
b ^{ot}	<i>ballot</i>	bale
B. P. F.	<i>bon pour francs</i>	value in francs
b ^t	<i>brut</i>	gross weight
c.	<i>centime</i>	centime
c.-à-d.	<i>c'est à dire</i>	that is to say
caf.	<i>coût, assurance, et fret</i>	cost, insurance, freight
C ^e	<i>caisse</i>	cash
C ^{ie}	<i>Compagnie</i>	Company
C ^t	<i>courant</i>	instant
c. c.	<i>compte courant</i>	current account
c. o.	<i>compte ouvert</i>	open account
C ^{on}	<i>commission</i>	commission
C ^{aire}	<i>commissionnaire en mar-</i> <i>chandises</i>	commission agent
Cpt.	<i>comptant</i>	cash
C ^s	<i>cours</i>	rate, market price
d.	<i>de date</i>	of date
dz.	<i>douzaine</i>	dozen

Déc ^{bre} , X ^{bre}	<i>décembre</i>	December
do	<i>dito</i>	ditto
d ^{er}	<i>dernier</i>	last
E.	<i>Est</i>	East
e. v.	<i>en ville</i>	city
esc ^{te}	<i>escompte</i>	discount
f ^{re}	<i>facture</i>	invoice
f ^{que}	<i>fabrique</i>	factory
fr.	<i>franc</i>	franc
f. à b.	<i>franco à bord</i>	free on board (f. o. b.)
g ^e	<i>gramme</i>	gramme
id.	<i>idem</i>	ditto
J ^{er}	<i>janvier</i>	January
j ^e	<i>jeune</i>	junior
K., Kil., Kilo., Ko., Kilog.	<i>kilo</i>	kilogram
Kil., Kilom.	<i>kilomètre</i>	kilometer
L ^e	<i>litre</i>	litre
lb.	<i>livre</i>	pound
M ^{ses}	<i>marchandises</i>	goods
M ^{on}	<i>maison de commerce</i>	firm
M ^e	<i>mètre</i>	meter
m/	<i>mon</i>	my
M.	<i>Monsieur</i>	Mr.
M M.	<i>Messieurs</i>	Messrs.
M ^{me}	<i>Madame</i>	Madam
M ^{mes}	<i>Mesdames</i>	Ladies
M ^{lle}	<i>Mademoiselle</i>	Miss
m ^d	<i>marchand</i>	tradesman
Ms.	<i>mois</i>	month
N. B.	<i>Nota Bene</i>	Nota bene
n ^o	<i>numéro</i>	number
n/	<i>notre</i>	our
Nov ^{bre} , 9 ^{bre} .	<i>novembre</i>	November
ns.	<i>nous</i>	we
négt.	<i>négociant</i>	merchant

O.	<i>ouest</i>	west
o/	<i>ordre</i>	order
Oct ^{bre} , 8 ^{bre}	<i>octobre</i>	October
p. p ^{on}	<i>par procuration</i>	by power of attorney
p ^r	<i>pour</i>	per
p ^d	<i>pied</i>	foot
po.	<i>pouce</i>	inch
p ^{ain}	<i>prochain</i>	next
p. s.	<i>post-scriptum</i>	postscript
q ^{er}	<i>quartier</i>	quarter
r ^e	<i>rame</i>	ream (of paper)
Spt ^{bre} , 7 ^{bre}	<i>septembre</i>	September
R. S. V. P.	<i>réponse s'il vous plaît</i>	an answer will oblige
S.	<i>sud</i>	south
S. E. ou O.	<i>sauf erreurs ou omissions</i>	errors and omissions excepted
Sr.	<i>successeur</i>	successor
S. V. P.	<i>s'il vous plaît</i>	if you please
T. S. V. P.	<i>tournez s'il vous plaît</i>	turn over please
t ^{eau}	<i>tonneau</i>	ton
t ^e	<i>tonne</i>	ton
t ^{te}	<i>traite</i>	draft
v/	<i>votre</i>	your
v/v	<i>votre ville</i>	your city
val.	<i>valeur</i>	valeur
V ^{ve}	<i>veuve</i>	widow
v/c.	<i>votre compte</i>	your account
1 ^m	<i>1 mètre</i>	one meter
0 ^m 1,	<i>1 décimètre</i>	one decimeter
0 ^m 01,	<i>1 centimètre</i>	one centimeter
0 ^m 001	<i>1 millimètre</i>	one millimeter
%	<i>pour cent</i>	per cent

QUESTIONNAIRES ET THÈMES

I. *Administration et Organisation Commerciale* (pp. 1-4).

Questionnaire. — 1. Quelle est la fonction principale d'une entreprise? 2. Quelles branches comprend-elle? 3. Les ventes comment se font-elles? 4. Citer les prévisions que l'on a faites à l'égard de l'entreprise. 5. Quelles sont les cinq fonctions à créer? laquelle est la plus importante? 6. Qui seront les collaborateurs immédiats du directeur? 7. Chaque sous-directeur combien de rayons aura-t-il sous sa juridiction? 8. Qu'est-ce qu'un rayon? 9. Qui sera à la tête du rayon et qui placerons-nous sous ses ordres? 10. Raison pour laquelle les achats et les ventes sont aussi importants le uns que les autres. 11. Raison pour laquelle on ne créera pas un service d'achats qui sera chargé d'approvisionner tous les rayons. 12. Les caisses où se trouveront-elles? 13. Le directeur quels services se réservera-t-il? Quel sera le travail de son secrétaire particulier?

Thème. — The principal function of a business house is its commercial function; this comprises two branches, purchase and sales. All conjectures have been made concerning (*sur*) the importance of the concern and the variety of goods for sale, we shall proceed (*passer à*) to its organization. The organization will undoubtedly (*sans doute*) vary according to (*suivant*) the men we shall have at our disposal — setting this aside, this is how we shall accomplish (*réaliser*) the organization of the enterprise. The manager will have three assistant managers as associates. Each one will have under his jurisdiction a number of counters. The aisle manager will be in charge of a number of counters and under him (*sous ses ordres*) several salesmen. The aisle manager will purchase the goods for his

counters because he knows best (*le mieux*) the tastes of his clients and the price at which he can sell the goods.

II. *Administration et Organisation Commerciale* (pp. 4-9).

Questionnaire. — 1. La personne qui vient faire une acquisition où se rend-elle? 2. Le vendeur qu'inscrit-il sur sa fiche? 3. Accompagne-t-il l'acheteur à la caisse? 4. Le caissier qu'inscrit-il dans son livre de caisse? 5. Quels sont les devoirs du pointeur? 6. Un acheteur se proposant de faire plusieurs achats de quoi se munit-il? 7. Où envoie-t-on le carnet d'achat lorsque le client a terminé ses achats? 8. Quelles sont les fonctions du service de manutention? 9. A quel service remet-on le paquet et la facture? 10. L'équipe de livraison de combien d'employés se compose-t-elle? 11. Tous les achats se font-ils directement aux rayons? 12. Quel service s'occupe de ces commandes? 13. Résumer les opérations à suivre une commande reçue par la poste. 14. Comment réussit-on à vendre le plus possible? 15. Discuter les appointements des vendeurs, sous-chefs de rayons et chefs de rayons.

Thème. — Let us suppose that a gentleman should desire to purchase an article. He enters (*dans*) the store and proceeds (*se rendre*) to the counter to choose the article he desires. The salesman enters it on his schedule (*fiche*) and accompanies the client to the nearest cashier who in turn (*à son tour*) enters in his cash book the number of the salesman, the number of the counter, and the price of the article. If the purchaser wishes to buy many articles he procures (*se munir de*) a purchase book which he deposits when he leaves (*à sa sortie*). This book, stripped of as many numbers as articles bought, is sent to the management (*manutention*) where all the articles are gathered. The package and the bill are then handed (*remettre*) to the delivery department. If the order has been received by mail, the articles are handed to the department of suburban delivery. Salesmen receive a salary with commission (*appointement mixte*).

The commission is more important than the regular salary (*appointement fixe*); it varies from one counter to another and from one merchandise to another; it is in proportion to the amount of sales.

III. *Administration et Organisation Commerciale* (pp. 9-12).

Questionnaire. — 1. Faut-il approvisionner les rayons préalablement à la vente? 2. Qui est-ce qui sera chargé de cet approvisionnement? 3. De qui est-ce que le chef de rayon relève? 4. Les sous-directeurs sont-ils intéressés aux bénéfices de la maison? 5. Dans quelle limite le chef de rayon fera-t-il ses achats? 6. Fait-on souvent la vérification du stock? 7. A quoi est-ce que cette vérification sert? 8. Par quel service est-ce que les marchandises achetées sont reçues? 9. Résumer le procédé par lequel on fixe le prix de vente. 10. Le chef de rayon à qui peut-il être assimilé? 11. Sa vie est-elle plus active que celle du boutiquier?

Thème. — The aisle manager will be in charge (*être chargé*) of the purchasing for his counters. He will be under the supervision of an assistant manager who has an interest in the profits of the concern. The purchases made will be within the limit of those of the previous year. Some stock is turned over as many as twenty times and more within a year. The auditing of the stock is of great importance because it helps (*aider à*) to guide the manager in his buying (*dans ses achats*). The merchandise is received, on its arrival, by the receiving department where it is verified, classified and labeled, then it is sent to the counters. The selling price of the merchandise depends on its purchasing price, on overhead expenses, on the profit that the merchant wants to realize, and on competition which serves as a check.

IV. *La Comptabilité* (pp. 23-26).

Questionnaire. — 1. Définition de la comptabilité. 2. Distinguer entre la comptabilité et la tenue des livres. 3. Résum-

mer le but de la comptabilité. 4. Qu'entend-on par valeurs? 5. A quoi procède-t-on à l'expiration de chaque exercice? 6. L'inventaire qu'énonce-t-il? 7. Qu'appelle-t-on le tableau résumé de l'inventaire? 8. Qu'est-ce qui figure dans le passif? dans l'actif? 9. Quand dit-on qu'il y a bénéfice? perte? 10. Dans combien de sens différents emploie-t-on le mot comptable? 11. Différencier entre le comptable et le teneur de livres.

Thème. — Accounting is a science whose object is the study of the rules necessary for recording the operations of a mercantile establishment, so as (*pour*) 1° to ascertain the financial condition of the parties with whom it deals (*être en relation de commerce*), 2° to check the securities that it possesses, 3° to determine the results of its transactions.

At the end of every fiscal year an inventory is made which determines the condition and result of the affairs of a business: profit or loss. The statement is a synopsis of the inventory. It indicates the assets and liabilities of the concern. Securities and credits are assets, the debts of the company are liabilities.

V. *La Comptabilité* (pp. 27-32).

Questionnaire. — 1. Quelle est la méthode employée dans la comptabilité? 2. Est-ce que la comptabilité est une branche des mathématiques appliquées? 3. Quel compte crédite-t-on, lequel débite-t-on? 4. Comment traduit-on l'opération en cas de faillite? 5. Quels sont les deux principes que la comptabilité à partie simple applique pour la solution des problèmes? 6. Résumer les principes à la base de la partie-double. 7. Raisons pour lesquelles la comptabilité est une science déductive ou démonstrative. 8. Citer le double avantage de la tenue des livres à parties-doubles. 9. Comment appelle-t-on les relevés des comptes débiteurs et créditeurs? 10. Quels comptes est-ce que la comptabilité à parties-doubles ouvre à part ceux des tiers? 11. Le compte perte et profit ressort-il

des écritures? 12. Quels sont les deux livres de comptabilité nécessaires à la tenue des comptes?

Thème. — The deductive method is used in accounting. The advantages of double entry are twofold. From our principle that for every debit account there must be an equivalent credit account we find that every entry is entered twice. The trial balance, therefore, should show that the total of debit items is equal to the total of credit items. It is necessary to keep two different books: a ledger and a journal. In the ledger the transactions entered in the journal are arranged (*classer*) by groups (*par comptes*), while in the journal the items are entered in chronological order. Theoretically these two books should be sufficient (*suffisant*). Other books are kept because it is impossible to enter in detail (*en détail*) every transaction, among them (*entre autres*), the purchase book, the sales book, the cash book, book of bills receivable, etc.

VI. *Création d'une Société Anonyme* (pp. 34-35).

Questionnaire. — 1. Suivant quelles lois créera-t-on cette Société? 2. Quel serait son capital de début? 3. La Société mère aurait-elle des succursales en Europe? 4. Quelle partie du capital attribuera-t-on au groupe anglais? 5. De combien de membres est-ce que le Comité de Direction sera constitué? 6. Sur quels ports est-ce que le producteur dirigera son pétrole? 7. Jusqu'à quand est-ce que la Société conservera la propriété du pétrole? 8. Qui est-ce qui effectuera les opérations de manutention, de stockage et de vente? 9. Qui est-ce qui fixe le prix limite inférieur pour chaque tonne de pétrole? 10. En combien d'éléments est-ce que le prix minimum de vente se décompose? quels sont ces éléments?

Thème. — A corporation will be founded (*créer*) with a main office in Paris and branches in Europe. The initial capital of the company will be 5 million francs and may be increased to 10 million francs by decision of the Board. Fifty per cent of the capital will be ascribed to the French group and 50 to the

English group. The English group will be represented permanently in Paris by a representative who will be a member of the Board of Directors. The producer will send (*diriger*) to (*sur*) the different ports the quantity of oil agreed upon. The company will be entrusted (*être chargé de*) with the sale. The producer will fix the minimum price which must come to him in the currency of the country in which the oil is sold. The company, on the other hand (*d'autre part*), will fix the minimum selling price which depends on two items (*éléments*): 1. the minimum price which must go to the producer; 2. expenses which the company incurs, clearance, management, overhead and normal profit.

VII. *Les Transports Maritimes.* (pp. 36-40).

Questionnaire. — 1. Raison pour laquelle la navigation à voile est en progression décroissante. 2. De combien est-ce que son tonnage a diminué? 3. Résumer les progrès réalisés par la navigation à vapeur. 4. Quels sont les avantages et les inconvénients que présentent les grands navires? 5. Quel bateau est le plus avantageux pour les marchandises? 6. Dans quel but la construction doit-elle se spécialiser? 7. Jusqu'à quelle époque est-ce que la navigation fut individualisée? 8. Qu'est-ce qui bouleversa l'ancienne organisation? 9. Quand est-ce que les Compagnies commencèrent à se former? 10. Les Ententes quels engagements visent-elles? 11. Les Pools que fixent-ils? 12. Qu'entend-on par lignes régulières? 13. Qu'est-ce qu'un *liner*, un *tramp*? 14. Qu'est-ce qui dirige les mouvements du *tramp*? 15. Qu'est-ce qui constitue l'élément le plus nombreux dans la marine anglaise? 16. Le commerce maritime quelle voie emprunte-t-il? 17. Les voyageurs pressés quels parcours recherchent-ils?

Thème. — Since the appearance of steamship navigation sailing vessels have decreased fifty per cent. In steamship navigation a great progress has been made, wood has been replaced by iron and then by steel, the screw has taken the place of the

paddle-wheel. A perceptible economy is realized by steamers with (à) Diesel motors. The length of steamers has increased fourfold since 1840, their draught has doubled, and their speed trebled. Large steamers have advantages and disadvantages, they are built especially (*surtout*) for advertising purposes (*à titre de publicité*); they are sought by passengers for their comfort. Ships of nine to ten thousand tons are much more advantageous for commercial purposes; they can be built (*construire*) in uniform types, thus cost price decreases and construction is faster. At the beginning of the 19th century maritime navigation pertained to individuals. Ship-owners had one or two ships and carried their own goods. The adoption of steam overturned (*bouleverser*) this organization and made (*of*) navigation a specialized industry.

VIII. *Les Transports Maritimes.* (pp. 40-45).

Questionnaire. — 1. Qu'est-ce qui a fait devenir "marchandise de mer" toutes les matières premières industrielles? 2. Raison pour laquelle la marine marchande se trouve liée à la vie économique d'un pays. 3. Quelles sont les marchandises qui donnent le plus de bénéfices? 4. Combien de sortes de tonnage distingue-t-on? 5. Expliquer les termes: affrètement, armateur, fréteur, charte-partie. 6. D'après quelle formule les charte-parties sont-elles rédigées? 7. Le connaissement que doit-il enoncer? 8. Est-ce que le connaissement est transmissible par voie d'endossement? 9. Comment évite-t-on la possibilité de négocier à plusieurs personnes les exemplaires d'un même connaissement? 10. Le fret est-il variable? 11. En combien de catégories divise-t-on les marchandises? 12. Qu'est-ce qui règle le prix, varie-t-il d'après l'offre et la demande? 13. Le navire que préfère-t-il vendre du volume ou du poids? 14. Expliquer pourquoi les prix ne sont pas proportionnels à la distance.

Thème. — There are three kinds of tonnage, displacement, gross tonnage, and net register. The displacement tonnage of

a vessel is its weight. The gross register tonnage comprises all the space under and above the upper deck. The spaces occupied by machinery, crew accommodations, kitchen and other housings (*magasins*) are deducted in order to obtain the net register. The owners of vessels charter them to shippers. The charter party is the contract. Another important paper is the bill of lading which states the date, the names of the consignor and the consignee, it describes (*faire le signalement de*) the goods, and gives the rate of freight. The bill of lading is negotiable. Freight varies according to the supply and demand and is never proportionate with (*à la*) distance.

IX. *Les Transports Maritimes* (pp. 45-49).

Questionnaire. — 1. Qu'entend-on par *primage*? qui est-ce qui le perçoit? 2. De quel nom distingue-t-on les taxes diverses qui frappent les navires à leur entrée ou à leur sortie des ports? 3. Nommer les frais de port. 4. Les frais de dédouanement et de débarquement varient-ils d'un port à l'autre? 5. Quelles sont les fonctions du courtier? 6. L'assurance maritime à qui incombe-t-elle? 7. Dans quelle mesure le taux des primes varie-t-il?

Thème. — Port charges are numerous; they include wharfage, pilotage, health fees, towing, custom-house clearance, discharging and brokerage. Maritime insurance is not included in the freight price. Their premium varies according to the length of the trip, the season, and the nature and age of the vessel. The shipper can take out a floating policy which will apply to his shipment provided he informs the insurance company by sending an application blank, within five days of the sailing of the ship. Navigation companies usually possess floating policies which regulate the conditions of insurance.

X. *Les Transports par Chemin de Fer* (pp. 50-53).

Questionnaire. — 1. Quelles sont les différentes catégories de tarifs? 2. Les tarifs généraux s'appliquent-ils automatique-

ment? 3. Les marchandises et articles de messagerie sont-ils taxés sans distinction de nature? 4. Quelles sont les taxes par tonne? sont-elles les mêmes pour tous les réseaux? 5. Quel est le minimum de poids taxé et le minimum de perception? 6. Qu'entend-on par grande et par petite vitesse? 7. En petite vitesse comment est-ce que les marchandises sont réparties? 8. Quelle est la taxe uniforme pour les colis pesant 40 kilogrammes et au-dessous? 9. Les surtaxes que frappent-elles? 10. Quels sont les frais accessoires? 11. L'emballage comment doit-il être fait? 12. La demande de la fourniture des wagons à qui est-elle adressée? 13. Les wagons étant mis à la disposition de l'expéditeur quand est-ce que celui-ci doit les charger? 14. Quels sont les délais d'expédition en grande vitesse?

Thème. — The legal rate is the maximum rate beyond which prices cannot rise (*see text*). The general rates are those applied automatically if the shipper makes no demand for (*réclamer*) a special rate. Goods carried on passenger trains are assessed without distinction in kind according to the distance from thirty-five to twenty-five centimes for shipments not exceeding 40 kilos. The rates are the same for all lines; but they are a little lower for goods shipped (*expédier*) by freight trains. Additional charges are made (*percevoir*) for registry, loading and unloading. Packing must conform with commercial practice. The Companies are required (*être tenu*) to give a receipt to the shipper indicating the weight of the parcels. The Company also supplies (*fournir*) the cars used by shippers.

XI. *Les Transports par Chemin de Fer* (pp. 54-58).

Questionnaire. — 1. La Compagnie est-elle obligée de faire suivre aux marchandises la voie la plus courte? 2. Est-ce que la Compagnie est tenue à veiller à la conservation de la marchandise? 3. Quelles sont les trois premières mentions obligatoires contenues dans la déclaration d'expédition? 4. Qui est-ce qui opère la livraison des marchandises expédiées

en gare? à domicile? 5. Expliquer les termes factage et camionnage. 6. Les Compagnies se chargent-elles du factage et du camionnage au départ? 7. Quels sont les délais de livraison? 8. Quelles sont les mesures prévues en vue d'éviter l'encombrement des gares?

Thème. — The way bill (*la déclaration d'expédition*) is the most important paper of a railroad company and contains the following compulsory clauses: the date and the signature, the names and addresses of the shipper and consignee, the number, weight and nature of the goods, etc. Goods are either delivered to the station or [to the principal place of business] (*domicile*). The company is required to insure, at their arrival, the cartage and portorage of goods. In order to avoid congestion at (*des*) terminals (*gares*) by demurrage, a charge is made (*percevoir*) for storage and track storage, with an increase according to the length of the delay.

XII. Assurance sur la Vie (pp. 59-61).

Questionnaire. — 1. Que distingue-t-on sous le nom d'assurance sur la vie? 2. Qui est l'assureur? 3. De quel nom désigne-t-on celui sur la tête duquel l'assurance est contractée? 4. Définir les termes: bénéficiaire, prime, indemnité. 5. L'extension croissante de l'assurance à quel principe est-elle due? 6. Comment est-ce que l'association fut formée à l'origine? 7. Est-ce que les sociétés opèrent aujourd'hui sur un grand nombre de risques? 8. Quelles sont les deux différentes espèces d'assurance sur la vie? 9. Résumer les différences de ces deux espèces.

Thème. — Life insurance is a contract which guarantees the individual against any loss that his death might occasion to the family or to creditors. The policy bears the name of the insurer, of the contracting party, of the beneficiary, and the premium to be paid. The insurer is the one who pays the indemnity to repair the damage caused by the death of the

insured. Sometimes (*parfois*) the policy is modified by a rider. There are two kinds of life insurance: mutual and non-participating (*à primes fixes*).

XIII. *De l'Effet de Commerce* (pp. 62-67).

Questionnaire. — 1. Qu'entend-on par effet de commerce? 2. Qu'est-ce qu'une lettre de change? 3. Qu'énonce-t-elle? 4. Tirer une lettre de change d'un lieu sur un autre, à l'ordre d'un tiers. 5. Expliquer: tireur, tiré, accepteur, endosseur, et tiers-porteur. 6. La rédaction du mandat ou de la traite est-elle conforme à celle de la lettre de change? 7. Quelle différence y-a-t-il entre un billet à ordre et une lettre de change? 8. Le chèque où a-t-il été créé? 9. Qu'est-ce qui a amené l'usage du chèque en France? 10. Pour quelles raisons les commerçants confient-ils leurs fonds non employés aux établissements de crédit? 11. Le porteur d'un chèque doit-il en réclamer le paiement dans le délai d'un certain nombre de jours?

Thème. — The letter of exchange is a bill (*effet de commerce*) drawn from one place on another; it can also be drawn on the same place. It is dated and sets forth the sum to be (*à*) paid, the name of the drawer, as well as (*ainsi que*) that (*celui*) of the drawee. The date and place of payment is also (*également*) stated. Here is an example:

Philadelphia, Jan. . . . 19 . .

At three months' date pay to the order of ourselves the sum of sixty dollars, value received.

Smith and Co.

to Mr. H. G. Stanton.

The promissory note is a promise (*engagement à*) to pay, while the bill of exchange is an order to pay; it is drawn up in (*de*) this manner:

New York, Oct 19 . .

Three months after date, I promise to pay to Mr. Dawson the sum of fifty-five dollars, value received.

Charles Hunter.

The check is an order given to the banker to pay a certain (*déterminé*) sum. Credit establishments give gratuitously check-books to their clients. Usually a check-book contains from twenty-five to fifty checks, with the name of the client and the number of the account inscribed on the stub as well as (*aussi bien que*) on the check itself. It is payable upon presentation and within five days from the date on which it is drawn.

XIV. *La Conférence Financière de Bruxelles* (pp. 68-72).

Questionnaire. — 1. En quelle année est-ce que la conférence financière de Bruxelles a eu lieu; quelle question a-t-elle abordée? 2. Sur quelle question est-ce que la discussion générale a porté? 3. Quelle erreur s'était répandue dans l'opinion publique, et à quoi a-t-elle servi de prétexte? 4. Les membres de la conférence ont-ils dénoncé les conséquences de l'inflation fiduciaire? 5. De quelle manière est-ce que la majorité des délégués s'est prononcée à propos du commerce international? 6. Qu'est-ce que le président de la conférence a proposé dans son discours? 7. Par qui et pour quelle raison l'étatisme fut-il dénoncé? 8. Une fois que la liberté économique a été reconnue, sur quoi est-ce que la tâche principale doit incomber? 9. Quelles conséquences les emprunts nationaux entraîneraient-ils? 10. Est-ce que le problème des crédits internationaux doit être résolu? 11. La conférence financière de Bruxelles arrivera-t-elle à une conclusion identique?

Thème. — The financial conference of Brussels has begun discussion of the questions which figure on its program. Without its being possible to foresee what decisions will result from (*être la conclusion de*) these interesting debates, we (*on*) can see that the conference has succeeded (*réussir à*) in throwing light upon (*mettre en lumière*) an economic and financial truth which had been overlooked (*perdre de vue*). An error, proclaimed by the apostles of state control and socialism, had spread in many countries; many believed that the war changed everything, upset everything in the economic system.

The members of the conference were unanimous on the fundamental question of paper inflation. The results of this inflation are: the depreciation of the national currency, and an increase in prices. To remedy the economic crisis and reestablish the equilibrium of the world it is necessary to put an end (*mettre un terme*) to issues of bills and reduce the number of bills in circulation. The second question of importance is that of international trade. The majority declared itself (*se prononcer*) against prohibitions and restrictions of any kind (*de toutes sortes*), and for the freedom of exchange.

XV. *Salaire de Rendement et Salaire Familial* (pp. 73-76).

Questionnaire. — 1. Quels sont les deux aspects du problème des salaires? 2. Nommer les trois espèces de salaires? 3. Qu'entend-on par salaire à la journée? 4. Dans quels cas ne pourrait-on faire autrement que payer un salaire à la journée? 5. Expliquer le salaire aux pièces. 6. Pour quelle raison est-ce que le salaire aux pièces a échoué? 7. Comment pourrait-on appeler les salaires modernes? 8. De quelle manière procède-t-on pour établir le salaire? 9. La prime que l'on ajoute avec l'accroissement du travail est-elle proportionnelle à la surproduction? 10. Quelle sont les trois catégories de personnes que la surproduction envisage? Quelle est la devise de l'entrepreneur?

Thème. — The axiom which has guided all those who have tried to fix wages has been that wages are the price of work. There are three types of wages: time wages, piece work wages, and wages with premium. In the first instance, the laborer is paid for the time he spends at work. The system of piece wages is possible when the laborer has the same task such as the pasting of labels. This system has failed because the price per piece (*le prix de base*) was established by the employer without any experience. In the system of wages with premium a thorough study is made of what the average worker can

produce in order to fix the price per unit (*unitaire*). A minimum wage is paid and a premium is added which varies with the increase in production.

XVI. *Salaire de Rendement et Salaire Familial* (pp. 76-80).

Questionnaire. — 1. Le salaire vu du foyer change-t-il d'aspect? 2. Quelle devise substitue-t-on à celle de l'entrepreneur? 3. La conception du salaire de l'ouvrier est-elle opposée à celle de l'entrepreneur? 4. Comment a-t-on cru résoudre la difficulté? 5. Dans quelle industrie est-ce que la question des salaires présente le plus de difficulté? 6. Qu'est-ce qui caractérise l'industrie à machinisme? 7. L'habileté et le gain augmentent-ils continuellement? 8. L'ouvrier débutant célibataire a-t-il un revenu supérieur à ses besoins? 9. Quels besoins le jeune homme se créera-t-il? 10. Le mariage que commence-t-il par être? 11. Changements nécessaires à la naissance d'un enfant. 12. Quand est-ce que la période de gêne se termine? 13. Est-ce que l'ouvrier dans l'industrie à machinisme est une exception dans notre société? 14. En est-il autrement pour les paysans et les professions libérales? 15. Que constate-t-on dans les professions libérales?

Thème. — The salary takes a different aspect in the home; from the price of labor it becomes the means of livelihood. This conception is opposite to that of the employer so that, in solving the problem of wages the difficulties in (*de*) private life must also be solved. The machine industry (*industrie à machinisme*) is characterized by the fact that the machine does the greatest part of the work under the supervision of a man. The mature man, therefore, is not more efficient than the adolescent or the woman. Apprenticeship being easy the worker succeeds (*arriver à*) very easily in earning a maximum salary. Lacking an education the working man or woman will not have learned how to save. At marriage, therefore, we shall have the association of two persons who have created for themselves fictitious needs. The young man accustomed to spend all his

salary will find that he will have to support a wife and a child on (*avec*) the same salary.

XVII. *La Loi de l'Offre et de la Demande* (pp. 86-90).

Questionnaire. — 1. Quelle loi économique étudions-nous? 2. Quelle était la formule dont on se servait autrefois pour expliquer tout ce qui concerne la valeur et le prix? 3. Que reproche-t-on à cette formule? 4. Résumer les raisons. 5. De quel côté les économistes contemporains ont-ils poussé leurs études? 6. Reproduire le portrait schématique à la page 88, en se servant des expressions employées dans le texte. 7. Expliquer la raison pour laquelle la demande ne varie guère en rapport du prix. 8. Pourquoi est-ce que la courbe de la demande varie selon chaque marchandise?

Thème. — Formerly, economists used to explain, by a very simple and clear formula, everything that deals with (*concerner*) value and price. Today this formula is discredited. Exchange value does not vary in direct ratio with demand and in indirect ratio with supply, because, in the first place (*lieu*), the reduction by one half of a quantity offered does not necessarily entail (*entraîner*) the doubling in price of that quantity; in the second place, we must remember that not only supply and demand regulate prices, but prices also regulate supply and demand. Modern economists do not seek in vain to determine whether supply and demand determine the price of an article (*objet*), or whether price (*def. art.*) determines supply and demand; they study only their relations (*rapports*). They first find that when price increases there is a decrease in demand, and they proceed to interpret this law by a diagram which shows how demand varies with (*en*) relation to (*du*) price. This curve is called the demand curve.

XVIII. *La Loi de l'Offre et de la Demande* (pp. 90-94).

Questionnaire. — 1. Est-ce-que l'offre varie dans le même sens que la demande? 2. Qu'est-ce qui détermine la quantité

offerte? l'offre de quoi dépend-elle? 3. Si la courbe de l'offre et celle de la demande vont en sens inverse se croiseront-elles? 4. Le point d'intersection qu'indique-t-il? 5. Qu'entend-on par régime de libre concurrence et par monopole? 6. Qui fut le premier à étudier le régime du monopole? 7. Qu'est-ce qui détermine le prix sous le régime du monopole? 8. A quel prix le monopoleur vendra-t-il sa marchandise pour obtenir le profit maximum? 9. Expliquer pourquoi *monopole* ne voudrait pas nécessairement dire *cherté*.

Thème. — With the increase in price the quantity supplied increases. Supply depends on (*de la*) production. In certain industries the cost of production increases as production is increased; in others, on the contrary, the more one produces the more the cost of production diminishes. By superposing the diagram which indicates the supply curve on the one (*celui*) that indicates the demand curve we shall find that at a certain point the curves will cross each other, since they go in opposite directions. This point of intersection indicates the market price.

Cournot was the first to study monopoly (*def. art.*). How does the monopolist fix the price of his commodity? To begin with (*pour commencer*) he tries (*de*) a certain price, then he lowers it or increases it until he finds the price which multiplied by the quantity sold will give him a maximum profit.

XIX. *La Bourse* (pp. 95-99)

Questionnaire. — 1. Les grandes valeurs ont-elles déprécié? 2. Pour quelles raisons déconseille-t-on la spéculation? 3. Les renseignements recueillis sur l'Emprunt nous permettent-ils de tabler sur un succès? 4. Pourquoi est-ce que la presse anglaise se plaint de l'attitude du gouvernement argentin? 5. Discuter l'accord belgo-brésilien. 6. Cet accord rendra-t-il de grands services au Brésil? 7. Le Président du Brésil aurait-il tort d'être hostile à l'idée de recourir à une émission de papier-monnaie? 8. Le Gouvernement chinois qu'a-t-il

demandé aux représentants de l'ancien consortium? 9. L'Association japonaise de Filateurs de Coton qu'a-t-elle décidé, et quel en sera le résultat probable?

Thème. — The moment is ill chosen for speculation; we advise the purchase of securities whose value has depreciated until (*jusqu'à ce que* + *subj.*) the situation has become somewhat clearer. We can count on the success of the Government Loan. The information that we have gathered at the different establishments of credit shows the same number of subscriptions as for the last loan. We learn (*apprendre*) that the President of the Argentine Republic has vetoed the bill which would authorize the transformation of the State Railways into private companies. Hostility is shown to foreign capital and the English press complains bitterly. Moreover (*de plus*) a duty has been placed on exports (*sur l'exportation*). The agreement between Brazil and Belgium, to open a credit account of 260 million francs will enable (*permettre à*) Belgium to buy the goods it needs from Brazil and vice-versa. Many bills have been introduced (*déposer*) in Congress which would indicate that Brazil would have recourse to an issue of paper currency.

XX. *La Bourse* (pp. 99-103).

Questionnaire. — 1. Qu'entend-on par Haïtien? Où est Haïti? 2. Raison pour laquelle les Consolidés anglais sont faibles; par contre les Fonds belges pourquoi sont-ils plus fermes? 3. Quelle est la valeur, au pair, de la *couronne*, du *lev*? 4. Les établissements de crédits font-ils preuve de résistance; le marché leur témoigne-t-il une faveur? 5. Est-ce que les capitalistes emploient leurs ressources en valeurs bancaires? 6. Les valeurs bancaires pourquoi seraient-elles plus sûres; offrent-elles plus d'intérêt qu'avant la guerre? 7. Où est-ce que le siège social de la Banque de France se trouve? 8. Prévoit-on que la contribution de la Banque de France au nouvel emprunt national sera énorme? que remarque-t-on au

dernier bilan de la Banque? 9. Y-a-t-il une augmentation sur les comptes courants et de dépôts? 10. Les bénéfices de la semaine à quel chiffre s'élèvent-ils? 11. L'action du Crédit Foncier a-t-elle bonne allure? 12. Quel en fut le bénéfice au cours des trois premiers semestres? 13. Où est-ce que l'Indochine se trouve? 14. Discuter la position des chemins de fer français et étrangers.

Thème. — Haitian funds as well as (*ainsi que*) Belgian funds are very active. In Belgium a tax will be levied (*lever*) on the total amount of business. English consols are dull, because of (*à cause de*) strike agitations and events in Ireland. Austro-Hungarian funds are entirely neglected. The Austrian budget shows a deficit of 10 thousand millions. The *lev*, which is the Bulgarian standard unit has increased in (*de*) value; this is attributed to the good crop.

The Bank of France is very interesting at its present rate. The contribution of this bank to the Government Loan will reach an enormous figure. The last statement shows an increase in gold of 1,000,000 francs. Bills and acceptances have also increased (*s'accroître*). Under liabilities a decrease is manifested in the circulation of bank notes.

The Spanish Government will advance money to the railroads, redeemable in 20 years and bearing 5% interest. It is planned (*il est projeté*) to place an order abroad (*à l'étranger*) for 600 locomotives; this purchase will be superintended by a commission of experts.

XXI. *La Correspondance* (pp. 107-108).

Questionnaire. — 1. Définition de la correspondance. 2. Quel est l'avantage de l'écrit sur la parole? 3. Est-il nécessaire de fixer par écrit les engagements échangés? 4. Que doit-on mentionner avant toute chose dans une lettre? 5. Nommer quelques qualités essentielles d'une lettre. 6. La loi oblige-t-elle le commerçant à tenir un livre de copies de lettres?

Thème. — The exchange of letters between individuals is called correspondence. In business it is necessary to put in writing all business transactions. A letter must be written legibly and must contain the following parts (*indications*): on the right, the name of the city where the letter is written, the date, the month and the year. A few lines below, the name, titles, and place of residence (*domicile*) of the addressee. Before everything else the merchant must confirm his previous letters as well as acknowledge receipt of previous letters. The essential qualities of a letter are, clearness, exactness, and propriety. French law requires the business man to keep a letter-book.

XXII. *La Correspondance*

The following are letters based on those given in the text. The number preceding each letter refers to the number of the letter in the text. The student will supply in every case the date, the salutation, etc. after studying page 107 of text.

1. I beg to apply for a position in your bank. I am twenty one years of age. I have completed my course at College and upon graduation I received the degree of A.B. (*bachelier ès lettres*)

I shall accept the position without stipend until you judge that my work may be remunerated.

2. We have received your letter of the 15th. We regret very much, for the present at least, not to be able to offer you a position as the personnel of our staff is complete.

Your application has been placed on file and we shall not fail to give it consideration (*d'y donner suite*).

3. Referring to your circular announcing the opening of a main branch in X. we wish to place ourselves at your disposal.

We propose the opening of a current account and beg of you to send all your bills to us; we shall discount them at the best rates. We also beg of you to tell us under what conditions you will assume the care of our transactions in your city.

4. We have received yours of the 21st of December and are very much obliged for your services. Unfortunately we cannot avail ourselves of your offer because we do very little business in your country.

As for (*quant à*) the collection of your bills we are enclosing our rates and hope that you will send us your remittance.

5. I have received your letter of the 15th ult. (*écoulé*) and confirm mine of the 10th inst. (*courant*).

I am enclosing drafts for 3,000 frs. on Mr. Z, maturing on the 15th of July. I beg of you to credit my account after collection.

Kindly acknowledge receipt for the sake of regularity.

6. You will oblige us if you will be kind enough to send us the addresses of firms in your city manufacturing oil.

Kindly give us detailed information concerning each.

Thanking you in advance, we are.

7. The rumor is circulating (*courir*) that a few firms have suspended payments. We should like to know what credit you give to the firms whose names you will find on the enclosed blank.

We attach great importance to this matter (*sujet*) and will be very much obliged if you will let us know (*faire savoir*) by return mail.

You can count upon our discretion and services.

8. In answer to yours of the 12th, we are glad to be able to let you know (*apprendre*) that only a few business houses were affected by the prevailing (*which prevails*) commercial crisis. The situation is not alarming.

One of the firms about which you inquire (*demander des renseignements*) has suffered great losses. We do not know what the losses amount to (*see idiom in text*). The others enjoy the same credit as before.

9. We have received your letter of the 16th inst. asking us to send you a money order for two hundred francs.

For the sake of safety (*pour plus de sûreté*) we ask you to kindly (*de vouloir bien*) confirm your request by return mail because the signature at the end of your letter does not conform with the one you deposited at our window (*caisse*).

10. By order of Mr. X. we beg to inform you that we are crediting your account with 1000 frs. Please note that we are deducting 6% which is our clearing commission.

11. Your favor of the 12th inst. has been received. In accordance with your request we have paid the sum of 2000 frs. to Mr. C, and have debited your account.

Enclosed you will find duplicate of receipt.

12. We are sending you a statement (*extrait*) of your account no. 555. Kindly note that you have a balance of 6000 frs. We are carrying the balance to your credit.

Please examine (*vérifier*) it and write to us if we agree.

13. I beg to inform you that the statement of my account has reached me. After examination I find that the balance of 6000 frs. with which you credit me is correct.

14. We beg to inform you that we have issued to Mr. D. a letter of credit for the sum of 1000 frs. valid for six months. Your address has been written on the letter.

We beg to recommend to you the bearer of the letter.

Kindly pay him the sum that he will desire to the amount of the credit that we have given him after (*sous*) deduction of fees.

Please enter payments on the back of the letter and debit our account.

Enclosed you will find a copy of Mr. C's signature.

Thanking you in advance for the consideration that you will have for the bearer.

15. Please buy on our account 30 bales of raw silk not exceeding in price 3 frs. per kilo.

Kindly send us bill of lading as well as insurance policy.

16. We have received your letter in which you ask us to buy on your account 30 bales of raw silk. We regret to inform you that there is a rise in price in this grade of silk because it is very much in demand. We are, therefore (*par conséquent*), unable to fill your order.

We enclose a price list in case you would favor us with an order of different grade. Be assured that we shall be glad to deliver it to you.

17. According to your letter of the 15th of June we have loaded on board the *Plymouth*, captain X, 40 barrels of pepper. The *Plymouth* leaves our port today. Enclosed you will find the bill of lading.

Kindly take all the necessary measures in case of loss or average. For your guidance we inform you that we are drawing a draft on you for the amount of the enclosed bill.

Kindly acknowledge receipt of this letter.

18. We have received your letter of the 16th of June as well as the bill of lading for the 40 barrels of pepper shipped on board the *Plymouth*, captain X. The *Plymouth* entered our port yesterday; the merchandise was unloaded and found in good condition (*état*).

We have noted (*use idiom in text*) that you have drawn a draft on us at 60 days' sight.



NOTES

Page 3, ligne 3. la Belle Jardinière, a large department store in Paris.

4. les Grands Magasins du Louvre, one of the largest department stores in Paris.

Page 7. — 6. le service des expéditions en province, *mail-order department*.

22. caisse-recette-province, *mail-order desk*.

Page 8. — 16. Les rayons sont voisins les uns des autres, *the counters are next to each other*.

22. quelque minime que soit leur importance, *no matter how small their importance may be*.

23. L'acheteur se rend à peine compte, *the buyer hardly realizes*.

33. guelte, commission given to salesmen, for goods difficult to dispose of, or for selling them at a higher price than customary.

Page 9. — 14. il pourrait être porté, *he might be inclined*.

Page 10. — 1. tout en étant suffisant, *at the same time being sufficient*.

3. jusqu'à vingt fois et plus en une année, *as many as twenty times and more during the course of a year*.

6. de la façon suivante, *in the following way*.

22. suivant qu'elle est forte ou faible, *according to whether it is large or small*.

28. sur tous les points, *in every respect*.

Page 11. — 1. sur l'ordre, *by order of*.

9. en partie en opposition avec celui de l'entreprise, *partly contrary to that of the concern*.

18. qui se seront mis préalablement d'accord, *who will have reached an agreement beforehand*.

24. des laissés pour comptes antérieurs, *leftovers from previous sales*.

Page 12. — 1. il se déplace, *he travels about*.

7. par une fort belle rémunération, *with a very good remuneration*.

13. bien long à venir, *very long in coming*.

19. il aura déployé des trésors de bon goût, *he will have shown a vast amount of good taste*.

21. à faire plus de dépenses qu'ils n'en voulaient faire, *to spend more than they intended*.

32. à ce que, *that*.

Page 13. — 15. feuilles de caisse, *sales bills*.

25. à titres divers, *for different reasons*.

28. ce faisant, *by doing this*.

Page 14. — 8. et les fera payer, *and will have them paid*, causative faire.

26. due, *because of*, owing to.

31. nous aurons garde de nous en priver, *we shall be careful not to deprive ourselves of it*.

Page 15. — 1. qui font de la publicité, *who advertise*.

16. de la main à la main, *from hand to hand*.

16. Il est, *There are*.

26. la raison sociale, *firm*, the name of the firm.

27. la mise en vente, *placing on sale*.

30. la marque des objets à un nombre de francs rompus de quelques centimes, *the marking of goods at a cut rate*.

Page 16. — 6. pour une raison quelconque, *for some reason or other*.

7. l'esprit d'à-propos de la direction, *the sense of prompt action of the management*.

32. caisse des dépôts et consignations, a government office in France, where trust-moneys or funds under litigation may be deposited for safekeeping.

Page 17. — 6. auxquelles il fera donner la suite qu'elles comportent, *on which proper action will be taken*.

20. sous les ordres d'un capitaine sortant des pompiers de Paris, *under the orders of a captain who formerly belonged to the fire department of Paris*.

24. leurs moindres recoins, *the last nook and corner*.

Page 18. — 12. tel que chaque lettre, *so that each letter*.

32. formules rédigées en vue des cas, *printed forms for cases*.

Page 20. — 32. le haut personnel, *the higher staff*.

Page 21. — 10. des prévisions d'actions à longues échéances, *plan of action in the distant future*.

25. permettent d'y faire face, *allow to meet with them*.

29. il va de soi, *it goes without saying*.

Page 22. — 7. l'impossibilité de tenir une comptabilité-matière par entrées et sorties, *the impossibility of keeping a complete and up to the minute inventory*.

15. s'y met, *sets to work*.

20. car elles constituent ni le moyen le moins bon ni le moins efficace, *for they constitute the best and most efficient means*.

Page 23. — 12. la mise en pratique des règles, *the application of rules*.

Page 24. — 12. Les valeurs sont les moyens d'action de l'entreprise, *securities are the means of floating the enterprise.*

Page 26. — 31. si l'introduction des lois complémentaires est de nature à détruire, *if the introduction of additional rules would tend to impair.*

Page 28. — 15. ce qui revient au même, *which amounts to the same thing.*

Page 30. — 31. sont de nature à établir, *would tend to establish.*

Page 32. — 17. livres de report, *books on which the balance is carried forward.*

18. livre d'ordre, *order book.*

22. livre de magasin, livre d'inscription des relevés de comptes, livre de conditions, l'échéancier des effets à recevoir, l'échéancier des sommes à payer, *store-book, statement book, book of terms, stipulations, book indicating date of maturity of notes receivable, book indicating maturity of bills payable.*

29. journaux auxiliaires, *subsidiary books.*

Page 33. — 6. livre de caisse, *cash-book.*

11. livre de balance, *balance book.*

Page 34. — 4. et pourrait être porté à, *and could be increased to.* The conditional is used in the first paragraphs of this article to indicate that it is merely a conjecture.

20. faisant partie, *being a member.*

25. prend son pétrole en charge, *takes charge of the oil.*

Page 36. — 2. La navigation à voile est en progression décroissante depuis l'apparition de la navigation à vapeur, *The use of sailing vessels has decreased regularly since the appearance of steamship navigation.*

17. Diesel, Rudolf (1858-1913). A German inventor, born in Paris. He studied in England and at the Polytechnic school in Munich. In 1893, his proposal to utilize directly the energy created by the combustion of fuel, led to his invention of the Diesel engine (internal-combustion engine).

Page 37. — 9. d'en faire le plein, *to be entirely full.*

16. Titanic, Royal Mail Steamship of the White Star Line, lost at sea by collision with an iceberg on the night of Sunday, April 14, 1912. The Titanic was the largest ship in the world at the time.

Page 38. — 24. Calcutta, the capital of the Presidency of Bengal and metropolis of British India. Calcutta was, until 1912, the headquarters of the government of India. Over a third of the entire foreign trade of India passes through Calcutta.

Page 39. — 4. Pools, pooling, a division of business or of the proceeds of business among otherwise competing carriers and other

parties, intended to minimize the effects of competition by maintaining rates.

12. n'a été l'objet que d'un seul essai, *was tried but once*.

14. faisant le service, *plying*.

Page 40. — 1. Lloyd, *Lloyds*. An incorporated association of underwriters, merchants, shipowners, ship brokers, and insurance brokers. The home office of the association is in London, in the Royal Exchange.

4. en cours de route, *while sailing, while on its way*.

Page 41. — 1. de telle sorte que, *so that*.

30. n'ont rien à voir, *have nothing to do*.

Page 42. — 21. Baltique, *Baltic Sea*, at the north of Europe, bordering on Russia, Sweden, Germany and Denmark.

21. Blanche (la mer), *White Sea*, at the north of Europe, extending southward into northern Russia.

Page 43. — 14. Havre (le), *Havre*, seaport of France in the department of Seine-Inférieure, situated on the estuary of the Seine, 142 miles northwest of Paris. It is, after Marseilles, the second seaport of France.

Page 44. — 27. relief sous-marin, *elevation in the floor of the sea*.

Page 45. — 19. Extrême-Orient, *Far East*.

31. et qui vient augmenter celui-ci, *and which increases the latter*.

Page 46. — 4. est fonction de, *is subject to*.

8. en première ligne, *in the first place*.

Page 47. — 23. ils ont seuls qualité, *they alone are empowered*.

Page 48. — 2. pour leur compte, *for themselves, on their account*.

7. dans, *within*.

15. Messageries Maritimes, One of the main French navigation companies.

24. quelques minimes qu'elles soient, *slight as they may be*.

24. elles ont fait l'objet, *they were the subject*.

26. York, a county borough and city, the county town of Yorkshire, England. It is 188 miles N. by W. from London.

26. Anvers, *Antwerp*. A city of Belgium situated on the right bank of the Scheldt. It ranks first in commercial importance and second in population among the cities of Belgium, and its harbor is considered one of the best in Europe. Pop. 400,000.

Page 49. — 8. Mer du Nord, *North Sea*, the sea between the east coast of Great Britain and the continent of Europe.

Page 50. — 5. tarifs d'application, *applied rates*.

14. grande vitesse, *express, passenger train*.

15. articles de messagerie, *goods for traffic*.

Page 51. — 3. à la valeur, *on their value*.

3. de tout droit de manutention, *of all handling charges.*

13. en petite vitesse, *by freight.*

23. tonne kilométrique, *kilometer-ton.*

Page 52. — 11. On entend par frais accessoires, *by additional expenses is meant.*

Page 53. — 10. dans la mesure où, *in so far as.*

18. Cour de Cassation, *Court of Cassation*, the supreme court of appeal in France, but only on the ground of informality in the proceedings or misinterpretation of the law.

22. à voitures de toutes classes, *by trains carrying passengers of 1st, 2nd, and 3rd class.*

30. sans tour de faveur, *without preference.*

Page 54. — 9. Pour les transmissions de réseau à réseau, *for connecting carriers (interline system).*

21. de faire suivre aux marchandises, *to forward the merchandise by.*

Page 55. — 2. à expédier, *to be dispatched.*

Page 56. — 11. contre émargement sur le registre de la Compagnie en lui donnant décharge, *in return for his signature on the company's ledger, relieving it thereof.*

14. d'en faire opérer la livraison, *to have it delivered.*

18. G. V. = grande vitesse, *see note p. 50, l. 14.*

19. P. V. = petite vitesse, *see note p. 51, l. 13.*

Page 57. — 13. camionnage d'office, *corresponds to both parcel post and express delivery.*

Page 59. — 22. sur la tête duquel, *for whom.*

Page 60. — 15. c'est ce qui explique, *this explains.*

33. vinssent faire compensation, *would compensate.*

Page 61. — 4. quelle que soit, *whatever be.*

Page 62. — 19. 1re, 2me, 3me, etc. = première de change, deuxième de change, troisième de change, etc., *original, duplicate, triplicate, etc.*

Page 63. — 9. Lyon, *Lyons*, city of eastern France, capital of the department of the Rhône, pop. 500,000. It is second only to Paris in commercial importance. Its trade in silk goods has formed the basis of its prosperity for several centuries.

15. Marseille, *Marseilles*, city of southern France, the chief seaport of France and of the Mediterranean Sea, pop. 500,000. Marseilles is the western emporium for the Levant trade and the French gate of the Far East.

22. Bordeaux, *Bordeaux*, fourth French port, pop. 250,000. The principal branches of industry include the production of wine, sugar, brandy, liquors, vinegar, nitric acid, printed calicoes, wooden goods.

Page 68. — 1. La conférence financière de Bruxelles, Meeting of the Powers held in the last weeks of September, 1920, to discuss the means of amelioration of the financial situation which resulted from the war.

1. Bruxelles, *Brussels*, capital of Belgium. In industry and commerce Brussels occupies a secondary position. The chief manufactures are laces, furniture, metal and leather goods. Pop. 730,000.

14. venus de tous les points du monde, *who have come from all parts of the world.*

Page 69. — 12. Il ne se pouvait pas que les vrais principes ne fussent pas remis en honneur, *It was impossible that the real principles would not be honored.*

Page 70. — 20. dans toute la mesure du possible, *as far as it is possible.*

22. par là même, *thereby, in this way.*

Page 71. — 4. qu'il s'agisse, *whether dealing with.*

Page 73. — 1. est à l'ordre du jour, *is the burning question.*

Page 74. — 26. Force était, *it was necessary.*

31. quitte à exiger, *free to exact.*

Page 75. — 5. Halsey, Frederick Arthur. Born July 12, 1856, at Unadilla, N. Y. Inventor of the "premium plan" of paying for labor, now a recognized factor in factory management.

6. Taylor, Frederick Winslow (1856-1915). An American efficiency engineer, born at Germantown, Pa. Taylor was the originator of scientific management, which has received wide acceptance.

7. reste à expliquer, = il reste à expliquer, *there remains to explain.*

21. sans quoi, *otherwise.*

27. ne nous importe pas, *does not concern us.*

Page 76. — 1. à sa seule habileté, *to his skill alone.*

2. taylorisé, *systematized in accordance with Taylor's theories of scientific management.*

8. si bien que, *so that.*

10. les causes ou les fins, *the means or the ends.*

Page 77. — 4. salaire-besoins, *salary as a means of subsistence.*

19. l'homme fait, *the mature man.*

20. dès lors, *therefore.*

25. lorsque l'âge viendra, *with increasing years.*

Page 78. — 3. une droite horizontale, *a horizontal straight line.*

19. confort de l'intérieur, *comfort of the home.*

Page 79. — 11. n'est pas de longue durée, *does not last long.*

Page 80. — 13. abandonnés de cœur, *neglectful.*

Page 81. — 5. non quantum, *non-sufficiency.*

11. « Es muss sein » = il le faut.

19. *valeur absolue, positive value.*

Page 83. — 4. *semble devoir être, seems that it should be.*

6. *malthusianisme*, theory of Thomas Robert Malthus (1766-1834), an English economist. The main thesis of Malthus' work was that population in all times has tended to outrun subsistence. Whereas the means of subsistence might increase in arithmetical progression, population tended to increase in geometrical ratio.

15. *chambres des compensations anglaises, English clearing-houses.*

Page 84. — 24. *grenoblois*, pertaining to Grenoble. Grenoble is the capital of the department of Isère, France. The chief industrial product is gloves. Pop. 78,000.

31. *Champagne*, *Champagne*, a former province of France, now included within the departinents of Marne, Haute-Marne, Seine-et-Marne, Aube, Ardennes, Aisne, and Yonne. It is known for its famous champagne wine.

31. *Rouen*, *Rouen*, former capital of Normandy, situated on the Seine in the department of Seine-Inférieure. Pop. 125,000.

Page 85. — 2. *caisse interpatronale, employers' fund or pool.*

Page 86. — *Titre. La loi de l'offre et de la demande, law of supply and demand.*

4. *la valeur d'échange, exchange value.*

5. *en raison directe de, in direct ratio to; en raison inverse, in inverse ratio.*

20. *en d'autres termes, in other words.*

23. *marché de la Bourse, stock exchange.*

24. *3 p.% = trois pour cent.*

Page 87. — 2. *se trouve être le double du chiffre, happens to be twice the number.*

9. *qui se portaient acheteurs à 100 francs, who purchased at a 100 francs.*

11. *au fur et à mesure que, in proportion as.*

21. *dans bien des cas, in many cases.*

29. *donc nous tournons dans un cercle vicieux, it is, therefore, a vicious mode of reasoning, we are reasoning in a vicious circle.*

Page 88. — 15. *à la même échelle, on the same scale.*

Page 89. — 4. *en rapport du prix, with relation to price.*

6. *ce n'est pas pour rien, it is for a good reason.*

16. *Il en est pour lesquelles = pour quelques marchandises.*

23. *Il en est au contraire pour lesquelles, In the case of some goods, on the contrary.*

25. *les objets de première nécessité, indispensable articles.*

Page 90. — 1. *rien qu'à l'aspect, merely by the appearance.*

5. *Comme les individus qui ont passé au service anthropo-*

métrique, *like persons who have undergone an anthropometric examination* (such as criminals of whom an accurate and detailed description is filed in the prison records).

11. **en sens inverse**, *inversely*.

15. **en fin de compte**, *in the end*.

24. **l'essor de la courbe sera plus ou moins gêné ou plus ou moins hardi**, *the rise of the curve will be more or less restricted, or more or less salient*.

Page 91. — 9. **c'est quelque chose de serrer**, *it is something to be able to put into*.

10. **des notions qui n'étaient que des à peu près**, *ideas which were only approximations*.

20. **Cournot, Antoine Augustin (1801–1877)**, A French economist and mathematician. Cournot was the first who, with competent knowledge of both subjects, endeavored to apply mathematics to the treatment of economic questions.

25. **il n'en est rien**, *it is nothing of the sort*.

Page 92. — 10. **l'espèce donnée**, *for this commodity*.

24. **à ce qu'on raconte**, *according to the story*.

25. **mit au pilon une partie des exemplaires**, *tore up a certain number of copies*.

26. **La Compagnie des Indes Hollandaises**, *The Dutch India Company*, a body founded by a charter from the Netherlands states-general on the 20th of March, 1602. Its purpose was to regulate and protect the trade carried on by the Dutch in the Indian Ocean, and to help in prosecuting the war of independence against Spain and Portugal.

Page 93. — 24. **Il peut même avoir intérêt**, *it may even be to his interest*.

28. **le consommateur est livré au bon plaisir du monopoleur**, *the consumer is left at the mercy of the monopolist*.

Page 95. — 3. **la Chambre syndicale des Agents de change**, the province and privileges of stockbrokers are regulated by laws. Stockbrokers are ministerial officers instituted by the Government, attached to the stock exchanges. If there are six stockbrokers attached to an exchange they may form a **parquet** (*see vocabulary*). They select a **Chambre syndicale**, with disciplinary powers over the company, and to act as its representative with the State authorities.

3. **n'y est pas étrangère**, *has something to do with it*.

10. **aux agents = aux agents de change**.

19. **Les "changes" se tendent**, *the exchange market is strained*.

23. **pétrolifères**, *oils, oil shares (stock on oil bearing lands)*.

Page 96. — 10. **Wrangel, Peter Nikolaievich**, born in 1879. Baron Wrangel comes from a distinguished family of Swedish origin.

As a general, he commanded, in the first week of August, 1920, 150,000 men against the Bolsheviki.

11. *Il est difficile de savoir de quoi demain sera fait, it is difficult to know what tomorrow may bring.*

22. *Journée de Commerce, Government Loan Day*, giving over the returns of a certain day to the Government Loan.

25. *Buenos-Ayres, Buenos Aires*, capital of Argentina, is situated on the south shore of the Rio de la Plata. It is the second port in America, coming next to New York. The most important articles of export are wool, sheep, and cattle products, as well as livestock, and notably grain. Pop. 1,600,000.

Page 97. — 3. *est vu d'un bon œil, is favorably looked upon.*

11. *dans cet ordre d'idées, in this line, in such cases.*

20. *les persécutions dont fut l'objet l'Argentine Navigation Co., the hostility that was shown toward the Argentine Navigation Co.*

24. *contos de reis = 1000 milreis. Brazilian coin, the milreis at par (gold) is worth \$0.546.*

27. *belgo-brésilien, between Belgium and Brazil.*

Page 98. — 2. *laisse un peu à désirer, is not altogether satisfactory.*

9. *il se demande s'il ne serait pas indiqué de recourir, it wonders if it should not have recourse.*

10. *Divers projets ont été déposés dans ce sens au Congrès, Several bills have been submitted in Congress with this in view.*

12. *Sao Paulo, São Paulo*, a state of Brazil. The greatest industries are agricultural, and the most conspicuous is coffee production. São Paulo produces more than one half the total Brazilian crop and its one great port, Santos, is the largest coffee-shipping port in the world.

31. *yen, Japanese coin, par value about 50 cents.*

Page 99. — 9. *Haïtien, pertaining to Haiti, an island of the West Indies. In richness and variety of vegetable products it is not excelled by any other country in the world.*

19. *Les Fonds Belges sont plus fermes sur l'arrangement avec le Brésil, Belgian funds are stronger on account of the agreement with Brazil.*

27. *Couronne, Krone, crown, Austrian coin, par value about 20 cents.*

32. *lev, lev, Bulgarian coin, par value about 20 cents. Plural form is leva.*

Page 100. — 7. *Les établissements de crédit ont fait preuve de beaucoup de résistance, Financial institutions have shown a great deal of strength.*

9. *Banque de France, The Bank of France was founded February 13, 1800. It is, with the exception of the war period, the only bank*

on French territory permitted to issue bank-notes. Capital 182,500,000 francs.

13. Leurs directeurs n'ont pour cela qu'à s'inspirer de la formule « main de fer dans un gant de velours », *Their directors have but to be prompted by the motto "show the iron hand in the velvet glove."*

Page 101. — 15. Ce résultat en dit long, *This result tells a great deal.*

30. Crédit Foncier, The Crédit Foncier was founded in 1852 to facilitate mortgage loans.

Page 102. — 12. Banques Coloniales, Colonial banks founded to the number of four (Martinique, Guadeloupe, Réunion, and Guyane) by the law of April 30, 1849.

13. La Banque d'Algérie, founded in 1851 with a capital of 3,000,000fr., its present capital is 25,000,000 and its organization is a copy of that of the Banque de France. Algeria is a French colony in northwestern Africa.

15. La Banque de l'Indochine, Bank of Indo-China was licensed by the decrees of June 21, 1875, Feb. 20, 1888, and May 16, 1900. Capital 48 million francs. Indo-China is a peninsula situated between Hindoustan and China.

23. La Société Générale, Société Générale pour Favoriser le Développement du Commerce et de l'Industrie en France, today one of the largest banking institutions, was established in 1864. Capital and reserve fund 300,000,000.

23. qui a repris toute son assiette, *which has returned to normality.*

Page 103. — 1. La Banque Ottomane, Banque Impériale Ottomane, founded in 1863. Its home office is in Constantinople. It is probably one of the largest banks in Turkey.

10. les Chemins Etrangers = les chemins de fer étrangers.

10. Lombarde, share of the Lombardy Ry. Lombardy is a territorial division of northern Italy.

30. Andalou, shares of the Andalusian Ry., Compañía de los ferrocarriles Andaluces. Andalusia is a region in the southern part of Spain.

31. Linares, Almeria, branch line of the Southern Ry., Compañía de los Caminos de Hierro del Sur de España, a subsidiary of the Andalusian Ry. Linares and Almeria are cities in southern Spain.

Page 104. — 2. pes. = peseta, Spanish coin worth 20 cents at par.

Page 105. — 3. Jouissance du 16 décembre 1920, *with interest from the 16th of December 1920.*

10. mandat de virement, *money order.*

Page 106. — 10. devront être constitués . . . en numéraire, *will have to be paid in cash.*

Page 108. — 13. *à ma sortie, upon my graduation.*

Page 109. — 1. *votre demande est bien notée, your application has been placed on file.*

7. *St. Pol*, little town of northern France, department of Pas de Calais.

Page 111. — 7. *veuillez pour la bonne règle, as a formality, kindly.*

Page 113. — 14. *Toulouse, Toulouse*, city of southern France, capital of the department of Haute-Garonne, and is situated on the river Garonne. Pop. 150,000.

16. *Toulon, Toulon*, city of southern France on the Mediterranean in the department of Var, naval station. Pop. 100,000.

29. *Amiens, Amiens*, capital of the department of the Somme, situated on the river Somme. Pop. 100,000.

Page 115. — 24. *j'en passe le solde de conformité, I carry over the balance upon which we agree.*

Page 116. — 4. *Genève, Geneva*, a city in Switzerland situated at the southwestern extremity of the lake of the same name. It has been known as a manufacturing city and especially as a clock, watch, and jewelry making centre.

24. *Milan, Milano*, the second largest city in Italy. It is the chief city in Lombardy. A very important city for commerce and industry. Pop. 600,000.

26. *Seine*, one of the principal rivers of France. It rises on the Plateau of Langres in the department of Côte-d'Or, and passing through the city of Paris it flows into the English Channel. The *rue de Seine* is a street in Paris.

LEXIQUE FRANÇAIS-ANGLAIS

A

à, *prep.*, to, in, at, on, of, with, etc.
abaisser, to lower, to drop; **s'**—, to get lower, to drop, to condescend.
abandonné, -e, *adj.*, unprincipled; *see note*: p. 80, line 13.
abandonner, to abandon, to neglect.
abattre, to fell, to cut down.
abondance, *f.*, abundance, plenty, plentifulness.
abonder, to abound.
abonnement, *m.*, subscription, contract; *see police flottante*.
abord, *m.*, approach; **d'**—, at first; **au premier** —, at first view.
aborder, to reach, to broach a *subject of discussion*.
aboutir, to result in, to lead, to come to a head, to pass (*of a bill*).
abréviation, *f.*, abbreviation.
absolu, -e, *adj.*, absolute, complete, positive, peremptory; *see note*: p. 81, line 19.
absolument, *adv.*, absolutely, utterly.
abstraction, *f.*, abstraction; **faire** —, to exclude, to set aside.
abusif, -ve, *adj.*, abusive, improper.
accélérer, to accelerate, to hasten.

accentué, -e, *p.p. of accentuer*, sharp.
accentuer, to accentuate, to emphasize.
acceptable, *adj.*, acceptable.
acceptation, *f.*, acceptance.
accepter, to accept, to agree to.
accepteur, *m.*, acceptor (*of a bill of exchange*).
acceptation, *f.*, acceptance.
accès, *m.*, access, entrance.
accessoire, *adj.*, accessory, additional: *see frais*.
accessoirement, *adv.*, accessorially.
accident, *m.*, accident.
accompagner, to accompany, to escort.
accomplir, to accomplish, to achieve, to execute, to do, to perform.
accomplissement, *m.*, fulfilment.
accord, *m.*, agreement, arrangement, conformity: *see commun*; **d'**—, by agreement; **être d'**—, to agree.
accorder, to accord, to concede, to grant.
accroissement, *m.*, growth, increase, rise, extension.
accru, -e, *p.p. of accroître*.
accroître, to increase, to extend, to grow; **s'**—, to be increased.
accueil, *m.*, welcome, reception, *with faire*, honor (*draft*).
accueillir, to receive, to welcome.

- accusé, m., — de réception,** acknowledgment of receipt.
accuser, to indicate, to show, to acknowledge.
achat, m., buying, purchase;
service d'—s, purchasing department.
acheter, to buy.
acheteur, m., buyer, purchaser;
see note: p. 8, line 23.
acier, m., steel.
acompte, m., instalment.
acquérir, to gain, to purchase, to improve, to get, to buy.
acquis, —e, p.p. of acquérir, acquired, gained.
acquisition, f., purchase, acquisition.
acquitt, m., acquittance, receipt (*of a bill*); **pour —,** received, paid, settled.
acquitter, to pay, to pay off; to receipt; **s'—,** to free oneself, to pay, to pay off.
acte, m., act, document, decree, deed; *pl.,* record, register, transaction.
actif, m., assets.
actif, —ve, adj., active.
action, f., action, stock, share; — **libérée,** paid up share; — **nominate,** personal share; — **au porteur,** transferable share.
actionnaire, m., stockholder, shareholder.
actionner, to sue.
activement, adv., actively.
activité, f., activity, work, initiative.
actuel, —le, adj., actual, present.
actuellement, adv., at present, now.
- adapter, to adapt, to fit, to adjust; s'—,** to be adapted.
additionner, to add.
adhérent, m., adherent, adhering (*members*).
adhésion, f., adherence, adhesion.
admettre, to admit, to allow, to grant, to accept, to be capable of.
administrateur, m., administrator, manager, director, trustee.
administratif, —ve, adj., administrative.
administration, f., administration, management, direction;
conseil d'—, board of directors; — **publique,** public administration.
admis, —e, p.p. of admettre.
adolescent, —e, adj., adolescent, youth.
adopter, to adopt, to pass, to agree.
adoption, f., adoption.
adresse, f., address.
adresser, to address, to send; s'—, to be addressed; **s'— à,** to apply to.
affaire, f., business, affair, case; transaction; *see* **chiffre**.
affecté, —e, p.p. of affecter, affected, touched.
affecter, to affect, to appropriate, to set apart.
afférent, —e, adj., proper (to), belonging (to).
affiche, f., poster, posting-bill.
affirmer, to declare or assert positively, to affirm; s'—, to become positive.
affluence, f., influx, abundance.

- affrètement, m.,** freighting, chartering.
affréteur, m., freighter, charterer.
affût, m., look-out; être à l'—, to be on the look-out.
afin, conj., with *que*, so that, in order that; with *de*, to, in order to.
âge, m., age.
agenda, m., memorandum-book.
agent, m., agent, factor; — *de change*, stock-broker; — *subalterne*, under-clerk; *see note*: p. 95, line 10.
aggraver, to aggravate, to increase, to make worse.
agio, m., agio, stock-jobbing.
agir, to act, to operate; s'—, to be the question; *see note*: p. 71, line 4.
agitation, f., agitation.
agrandissement, m., enlargement, expansion.
agréable, adj., pleasing, agreeable.
agréablement, adv., pleasingly.
agréer, to accept, to approve.
agricole, adj., agricultural.
aide, f., help.
aider, to help, to assist.
aigu, -ë, adj., sharp, acute.
aiguille, f., needle.
ailleurs, adv., elsewhere; d'—, moreover; par —, by some other means.
aimer, to like; — *mieux*, to prefer.
ainé, -e, adj., elder, eldest, senior.
ainsi, adv., as, thus, so; — *de suite*, and so on; — *que*, as, as well as.
aisément, adv., easily.
ajouter, to add; s'—, to be added.
alarmant, -e, adj., alarming.
Algérie, f., Algeria; *see note*: p. 102, line 13.
aliment, m., maintenance, sustenance, supply; *see bulletin d'application*.
alimentaire, adj., nourishing; *denrée* —, article of food.
alimentation, f., alimentation, nutrition, food.
alléger, to lighten, to alleviate.
Allemagne, f., Germany.
allemand, -e, adj., German.
aller, to go; — *et retour*, return trip ticket.
allié, -e, adj., allied.
allocation, f., allocation, grant, allowance.
allongé, -e, adj., lengthened.
allouer, to allow, to allot, to grant, to admit.
allumette, f., match.
allure, f., turn, course, aspect.
almanach, m., almanac, calendar.
Almería, f., Almeria; *see note*: p. 103, line 31.
aloi, m., standard, quality, degree.
alors, adv., then, in that case; — *que*, when, while, as.
amabilité, f., kindness, fervor.
âme, f., soul, heart.
amélioration, f., improvement.
aménagement, m., accommodation, convenience.
amener, to bring, to cause, to lead to.
amèrement, adv., bitterly.
Amérique, f., America.
amiable, adj., amicable; à l'—, amicably, without going to law, by private contract.

- Amiens, *see note*: p. 113, line 29.
amortissable, *adj.*, redeemable.
amortissement, *m.*, redemption, payment; *caisse d'—*, sinking fund.
ampleur, *m.*, ampleness, breadth, fullness, size.
amuser, to amuse.
an, *m.*, year.
analogie, *f.*, analogy.
analyse, *f.*, analysis.
analyser, to analyse.
ancien, *-ne, adj.*, old, former, late.
ancienneté, *f.*, seniority.
Andalou, *adj.*, Andalusian; *see note*: p. 103, line 30.
anglais, *-e, adj.*, English.
Angleterre, *f.*, England.
animal, *m.*, animal.
animer, to stimulate.
année, *f.*, year.
annexe, *f.*, annex, dependency, rider, voucher.
annonce, *f.*, notice, advertisement.
annoncer, to announce, to give notice, to mention, to inform.
annuel, *-le, adj.*, annual, yearly.
annuité, *f.*, annuity.
anomalie, *f.*, anomaly, irregularity.
anonyme, *adj.*, anonymous; société —, incorporated company, corporation, joint-stock company.
anormal, *adj.*, abnormal, irregular.
antérieur, *-e, adj.*, prior, previous.
antérieurement, *adv.*, previously.
anthropométrique, *adj.*, anthropometric; *see note*: p. 90, line 5.
anticiper, to anticipate.
antiéconomique, *adj.*, anti-economical.
Anvers, Antwerp; *see note*: p. 48, line 26.
août, *m.*, August.
apercevoir, to notice, to remark.
apôtre, *m.*, apostle.
apparaître, to appear, to seem, to be evident.
appareil, *m.*, apparatus, equipment.
apparence, *f.*, appearance; *en —*, apparently.
apparent, *-e, adj.*, apparent, evident.
apparition, *f.*, appearance.
appartenir, to belong.
appât, *m.*, lure; — du gain, allurement of gain.
appel, *m.*, appeal, recourse; faire —, to have recourse.
appeler, to call, to name, to designate for, to call upon; s'—, to be called.
appellation, *f.*, appellation, naming.
applicable, *adj.*, applicable, applicable.
application, *f.*, application, applying; *see note*: p. 50, line 5.
appliquer, to apply, to employ; s'—, to be applied.
appointment, *m.*, salary, stipend; — mixte, salary with commission.
apporter, to bring, to carry.
apporteur, *m.*, furnisher, supplier.
apposé, *-e, p.p. of apposer*; affixed, set.
apposer, to affix, to put, to set.
apprendre, to learn, to teach, to inform.

- apprentissage**, *m.*, apprenticeship.
appris, *-e*, *p.p.* of *apprendre*.
approfondi, *-e*, *adj.*, thorough.
approprié, *-e*, *adj.*, appropriate, suitable.
approuver, to consent to, to approve.
approvisionnement, *m.*, stock, supply, provision.
approvisionner, to supply, to stock with.
approximatif, *-ve*, *adj.*, approximate.
appui, *m.*, support, help, stay.
après, *prep.*, then, afterwards, after; *d'*—, according to.
apte, *adj.*, qualified, fit, capable.
aptitude, *f.*, aptitude, fitness, capacity.
apurer, to audit: to verify and pass (*an account*).
arbitrage, *m.*, arbitration.
arbitraire, *adj.*, arbitrary, optional; *m.*, arbitrariness, despotism.
architecte, *m.*, architect.
ardeur, *f.*, zeal, spirit.
argent, *m.*, money, silver.
argentin, *-e*, *adj.*, Argentine.
Argentine, *f.*, Argentine.
armateur, *m.*, ship-owner.
armement, *m.*, fitting out, equipment (*of ships*).
armer, to arm, to equip.
arrangement, *m.*, arrangement, agreement; *see note*: p. 99, line 19.
arrérages, *m. pl.*, arrears: rent, interest or dividends overdue.
arrêt, *m.*, decree.
arrêté, *m.*, resolution, order, decree.
arrêté, *-e*, *p.p.* of *arrêter*, agreed on, fixed.
arrêter, to reach, to arrive, to stop, to agree on, to fix; *s'*—, to stop, to arrive, etc.
arrimage, *m.*, stowing, stowage.
arrivée, *f.*, arrival, entrance.
arriver, to arrive, to come, to reach, to agree on, to happen, to fix; — *à*, to succeed, to reach.
art, *m.*, art.
article, *m.*, article, item, commodity.
artificiel, *-le*, *adj.*, artificial.
ascendant, *-e*, *adj.*, ascending, rising.
ascenseur, *m.*, elevator.
aspect, *m.*, view, appearance, side, phase.
assainir, to render healthy.
assainissement, *m.*, rendering healthy.
assemblée, *f.*, meeting.
assez, *adv.*, enough, sufficiently.
assiette, *f.*, position; *see note*: p. 102, line 23.
assigner, to assign, to attribute.
assimilation, *f.*, assimilation, comparison.
assimiler, to liken, to compare.
assistance, *f.*, assistance, aid, help.
association, *f.*, association, union, partnership.
associé, *m.*, partner, associate.
associer, to associate, to link together; *s'*—, to be associated, to be linked, to become party to.
assurance, *f.*, insurance, assurance; — *maritime*, marine insurance; — *sur la vie*, life

- insurance; — à prime fixe, non participating insurance.
assuré, *m.*, insured; *p.p.*, *adj.*, insured.
assurer, to make sure, to insure, to assure, to secure.
assureur, *m.*, insurer, underwriter.
atelier, *m.*, workshop; *see* **chef**.
Atlantique, *m.*, Atlantic Ocean.
attacher, to attach, to attribute, to assign; **s'—**, to devote one's attention to.
attaque, *f.*, attack, approach.
atteindre, to attain, to reach, to affect, to get to, to gain, to injure, to harm, to fetch (*a price*).
attendant, *pr.p.* of **attendre**; **en —**, in the mean time; **en — que**, until.
attendre, to wait, to await.
attente, *f.*, waiting, expectation.
attention, *f.*, attention.
attirer, to draw, to attract.
attitude, *f.*, attitude.
attraction, *f.*, attraction.
attribuer, to ascribe, to attribute.
au = à le.
aube, *f.*, paddle; **roue à —**, paddle-wheel.
aucun, **—e**, *adj.*, *ind. pron.*, any; **ne . . . aucun**, no, not any.
au-dessous, *adv.*, below, beneath.
au-dessus, *adv.*, above, beyond.
augmentation, *f.*, increase.
augmenter, to increase, to rise, to advance.
aujourd'hui, *adv.*, today, at present, nowadays.
auparavant, *adv.*, before, previously, first.
auprès, *adv.*, near; — **de**, in attendance, to, with.
auquel = à lequel.
aussi, *adv.*, also, so, as; — . . . **que**, as . . . as; — **bien**, as well; — **bien que**, as well as.
aussitôt, *adv.*, immediately.
Australie, *f.*, Australia.
austro-hongrois, **—e**, *adj.*, Austro-Hungarian.
autant, *adv.*, as much, as many, so much, so many; — . . . —, in the same degree; **d'— plus . . . que**, all the more.
auteur, *m.*, author.
authentique, *adj.*, authentic.
automatique, *adj.*, automatic.
automatiquement, *adv.*, automatically.
automobile, *f.*, automobile.
autonome, *adj.*, autonomous, independent.
autonomie, *f.*, autonomy, independence.
autoriser, to authorize.
autorité, *f.*, authority, government; *in pl.* agents of government.
autour, *adv.*, around, about; — **de**, round, around.
autre, *adj.*, *ind. pron.*, other, different, new, another; **l'un l'—**, each other, **l'un de l'—**, one another, one from the other; **d'— part**, on the other hand, elsewhere; **tout —**, entirely different.
autrefois, *adv.*, formerly.
autrement, *adv.*, otherwise, differently, more, very.
Autriche-Hongrie, Austria-Hungary.
autrichien, **—ne**, *adj.*, Austrian.

autrui, *m.*, others, other people;
pour le compte d'—, for other
people.

aux = à les.

auxiliaire, *adj.*, auxiliary; *m.*,
auxiliary, assistant; *see note*:
p. 32, line 29.

auxquels = à lesquels.

avance, *f.*, advance-money; d'—,
before hand; par —, in ad-
vance.

avancée, *f.*, advanced post, out-
post.

avancement, *m.*, promotion.

avancer, to advance.

avant, *prep.*, before.

avantage, *m.*, advantage, benefit,
superiority, honor.

avantageusement, *adv.*, advan-
tageously.

avantageux, -se, *adj.*, advanta-
geous, profitable.

avant-projet, *m.*, first draft.

avare, *adj.*, miserly, stingy.

avarie, *f.*, damage, average
(*maritime and insurance*); —s
grosses ou communes, general
average.

avarié, -e, *adj.*, damaged.

avec, *prep.*, with.

avenant, *m.*, rider: (*addition
made to an insurance policy.*)

avenant, -e, *adj.*, prepossessing,
pleasing.

avenir, *m.*, future.

avis, *m.*, information, advice,
notice, warning.

aviser, to notify, to apprise.

avocat, *m.*, lawyer.

avoir, to have; il y a, there is,
ago; — tort, to be wrong;
— à, to have to.

avril, *m.*, April.

axiome, *m.*, axiom.

B

bâchage, *m.*, covering with a
tarpaulin.

bain, *m.*, bath; — de mer, sea
bath.

baisse, *f.*, fall, decline, drop.

baisser, to lower, to drop, to
bring down.

balance, *f.*, balance, scale; —
de vérification, trial balance;
see note: p. 33, line 11.

balancer, to balance; se—, to
be counterbalanced.

balle, *f.*, bale.

Baltique, *f.*, Baltic Sea; *see note*:
p. 42, line 21.

bancaire, *adj.*, of a bank, per-
taining to a bank.

banlieu, *f.*, outskirts, suburbs.

banque, *f.*, bank, banking.

banquier, *m.*, banker.

barème, *m.*, ready-reckoner.

barré, -e, *adj.*, barred.

barrière, *f.*, hindrance, obstacle,
limitation.

barrique, *f.*, barrel, cask.

bas, *m.*, low; au —, at the
bottom.

base, *f.*, base, basis: *see* prix.

bateau, *m.*, boat, ship; bateau-
citerne, tanker.

battre, to beat, to break.

beau, belle, *adj.*, good, fine,
beautiful; *see note*: p. 12,
line 7.

beaucoup, *adv.*, much, many, a
great deal.

bébé, *m.*, baby.

bel, belle, *adj.*, *see* beau.

belge, *adj.*, Belgian.

Belgique, *f.*, Belgium.

belgo-brésilien, *see note*: p. 97,
line 27.

- bénéfice**, *m.*, profit, gain, favour, privilege.
bénéficiaire, *m.*, beneficiary.
bénéficier, to make a profit, to profit, to benefit.
besogne, *f.*, work, labor, occupation.
besoin, *m.*, want, need, necessity; **avoir** —, to need.
bête, *f.*, animal.
bêtise, *f.*, foolishness, nonsense.
bien, *adv.*, good, well, indeed, many, very; **aussi** — **que**, as well as; — **que**, although; **si** — **que**, in such sort that; *m.*, property; *see note*: p. 87, line 21.
bien-être, *m.*, welfare, comfort.
bientôt, *adv.*, soon, shortly, easily.
bienveillance, *f.*, kindness, goodwill.
bijou, *m.*, jewel.
bilan, *m.*, statement, balance-sheet.
billet, *m.*, bill, note; — **à ordre**, bill payable to order, promissory note.
blanc, —**che**, *adj.*, white, blank; *see endossement*.
Blanche, mer Blanche, *f.*, White Sea; *see note*: p. 42, line 21.
blé, *m.*, wheat.
bloc, *m.*, pad.
boire, to drink.
bois, *m.*, wood, timber.
boisson, *f.*, drink, drinking.
bolchevik, Bolshevik.
bon, —**ne**, *adj.*, good; — **état**, good condition.
bon, *m.*, bond, check, draft, debenture.
bonification, *f.*, rebate, allowance.
bonifier, to make good, to make up or supply what is wanting.
bonté, *f.*, goodness, kindness.
bord, *m.*, board, ship; **à** —, on board.
Bordeaux, *m.*, Bordeaux; *see note*: p. 63, line 22.
bordereau, *m.*, note, statement, memorandum.
borner, to content, to limit; **se** —, to restrict oneself.
bouleversement, *m.*, turmoil, confusion.
bouleverser, to throw down, to overturn.
Bourse, *f.*, Stock-Exchange; *see note*: p. 86, line 23.
bout, *m.*, end.
bouteille, *f.*, bottle.
boutiquier, *m.*, shop-keeper.
branche, *f.*, branch, line of business.
bras, *m.*, arm.
Brésil, *m.*, Brazil.
brésilien, —**ne**, *adj.*, Brazilian.
brillamment, *adv.*, brilliantly, splendidly.
briller, to shine, to glitter.
bruit, *m.*, report, rumor.
brûler, to burn, to destroy.
brusquer, to hasten.
brut, —**e**, *adj.*, gross (*weight*).
brutalement, *adv.*, roughly.
Bruxelles, Brussels; *see note*: p. 68, line 1.
budget, *m.*, budget.
Buenos-Ayres, *see note*: p. 96, line 25.
bulgare, *adj.*, Bulgarian.
bulletin, *m.*, bulletin, blank; — **d'application**, application blank.

bureau, *m.*, office.

but, *m.*, intent, purpose, object, goal.

C

cabotage, *m.*, coasting.

câblogramme, *m.*, cable.

cache, to hide, to conceal;
se —, to be hidden.

cadeau, *m.*, gift; —-réclame, advertising gift.

cadet, *m.*, younger son, younger brother.

cadre, *m.*, limits, compass, staff.

caf, cost insurance freight; *see* *abréviations commerciales*.

café, *m.*, coffee; —-concert, café-concert.

cage, *f.*, cage, coop.

cahier, *m.*, bill, statement; —
des charges, conditions of a contract for supplies, works, specifications, etc.; (*of railroads*) rate sheets.

caisse, *f.*, coffer, cashier's window, office, chest, fund, cash; *see note*: p. 7, line 22.

caissier, *m.*, cashier.

calcul, *m.*, calculation, reckoning.

calculer, to calculate, to reckon.
Calcutta, Calcutta; *see note*: p. 38, line 24.

cale, *f.*, hold.

calme, *adj.*, inactive, dull.

camionnage, *m.*, carting, cartage, trucking; *see note*: p. 57, line 13.

campagne, *f.*, country, rural district, season, year.

Canada, *m.*, Canada.

canal, *m.*, canal, waterway, channel.

candidat, *m.*, candidate, applicant.

caoutchouc, *m.*, caoutchouc, India-rubber.

cap, *m.*, cape, headland.

capable, *adj.*, capable, able.

capacité, *f.*, capacity, volume, capability.

capitaine, *m.*, captain.

capital, *m.*, capital; — social, social capital: money and stock of a trading company; — disponible, available capital; — de début, capitalization; — libre, capital or resources on hand; *adj.*, capital: first in importance.

capitaliste, *m.*, capitalist.

car, *conj.*, for, because.

caractère, *m.*, character, aspect, nature.

caractériser, to characterize.

caractéristique, *adj.*, characteristic.

cargaison, *f.*, cargo, freight.

carnet, *m.*, memorandum, notebook; — de chèques, check-book.

carreau, *m.*, pit, store.

cas, *m.*, case, instance; le —
échéant, should such be the case.

casier, *m.*, shelf, pigeon-hole.

cassation, *f.*, cassation; *see note*: p. 53, line 18.

catalogue, *m.*, catalogue.

catégorie, *f.*, category, class, order.

cause, *f.*, cause, reason, motive; à — de, on account of, because of.

causer, to cause, to produce, to occasion.

caution, *f.*, security.

- ce, *cet*, *m.*, *cette*, *f.*, *ces*, *pl. m. f.*,
demonst. adj., this, that, it;
 ce que, ce qui, what, that
 which.
- ceci, *pron.*, this.
- cédant, *m.*, transferor, grantor.
- céder, to cede, to give up, to
 transfer.
- cela, *dem.*, that.
- célèbre, *adj.*, famous.
- célérité, *f.*, celerity, speed.
- célibataire, *m.*, bachelor.
- celle, *pron.*, *see* celui.
- celui, *m.*, *celle*, *f.*, *ceux*, *m. pl.*,
celles, *f. pl.*; celui-ci, celle-
 ci, ceux-ci, celles-ci, *demonstr.*
pron., this, that, this one, that
 one, the one, the latter.
- cent, *adj.*, hundred.
- centaine, *f.*, hundred (*an indefi-
 nite sense or as a noun unit*).
- centime, *m.*, centime (*worth
 nearly one-fifth of a cent at par*).
- central, -e, *adj.*, central, main.
- centraliser, to centralize.
- centre, *m.*, center.
- centupler, to centuple, increase
 a hundredfold.
- cependant, *adv.*, still, neverthe-
 less, however.
- cercle, *m.*, circle, ring.
- céréale, *f.*, cereal.
- certain, -e, *adj.*, certain, sure,
 some.
- certainement, *adv.*, certainly,
 of course.
- certificat, *m.*, certificate; *see*
permis.
- certitude, *f.*, certainty.
- ces, *adj. dem. pl. of ce*.
- cesse, *f.*, ceasing; sans —, un-
 ceasingly.
- cesser, to cease, to stop, to
 abstain from.
- cessionnaire, *m.*, transferee, as-
 signee, trustee.
- cet, *adj.*, *see* ce.
- cette, *adj.*, *see* ce.
- ceux, *pron.*, *see* celui.
- chacun, -e, *pron.*, each, each
 one, every.
- chambre, *f.*, chamber, chamber
 of deputies; — syndicale,
 syndics, a body of syndics;
see note: p. 83, line 15.
- champ, *m.*, field, room, oppor-
 tunity for action.
- Champagne, *f.*, Champagne; *see*
note: p. 84, line 31.
- change, *m.*, exchange, change,
 market; lettre de —, bill of
 exchange; agent de —, stock-
 broker.
- changement, *m.*, change, alter-
 ation.
- changer, to change, to alter.
- chapeau, *m.*, hat, primage.
- chaque, *adj.*, each, every.
- charbon, *m.*, coal; dépôt de —,
 coaling station.
- charge, *f.*, burden, expense, tax,
 commission, order, cargo, load;
see cahier.
- chargement, *m.*, loading, lading,
 freight, cargo.
- charger, to commission, to in-
 trust, to load; se —, to under-
 take, to take charge.
- chargeur, *m.*, shipper, freighter;
see affréteur.
- charte-partie, *f.*, charter-party.
- chaussure, *f.*, shoes, boots.
- chef, *m.*, head, chief, principal;
 — de rayon, aisle manager;
 — d'atelier, foreman.
- chemin, *m.*, road; — de fer,
 railroad; transport par — de
 fer, railroad transportation.

- chèque, *m.*, check.
 cher, -e, *adj.*, dear, expensive.
 chercher, to seek, to ask for, to look for.
 cherté, *f.*, dearness, high price.
 chez, *prep.*, at, at the house of.
 chiffre, *m.*, figure, number; — d'affaires, total amount of business; *see note*: p. 87, line 2.
 chimique, *adj.*, chemical.
 chinois, -e, *adj.*, Chinese.
 choisir, to choose, to select.
 choix, *m.*, choice, selection.
 chose, *f.*, thing, fact; quelque —, something.
 chronologique, *adj.*, chronological.
 ci-contre, *adv. phr.*, opposite, on the other side, annexed.
 ci-dessous, *adv. phr.*, below.
 ci-dessus, *adv. phr.*, above, aforesaid.
 ci-joint, *adv.*, herewith, annexed, enclosed, attached.
 ciment, *m.*, cement.
 cinéma, *m.*, "movies."
 cinq, five.
 cinquième, *adj.*, fifth.
 circonstance, *f.*, circumstance, occasion, facts.
 circulation, *f.*, circulation, traffic.
 circulaire, *f.*, circular, circular letter.
 circuler, to circulate, to pass.
 citer, to cite, to name, to mention, to record.
 citerne, *f.*, tank; bateau—, tanker.
 civilisation, *f.*, civilization.
 clair, -e, *adj.*, clear, evident.
 clarté, *f.*, clearness, limpidity.
 classe, *f.*, class, sort, description.
 classer, to classify.
 classification, *f.*, classification.
 classique, *adj.*, classical.
 clause, *f.*, clause, stipulation, agreement.
 client, *m.*, customer.
 clientèle, *f.*, business, customers.
 clôture, *f.*, close, closing, settling.
 code, *m.*, code of law.
 codification, *f.*, codification.
 coercitif, -ve, *adj.*, coercive.
 cœur, *m.*, heart, secret, purpose; *see note*: p. 80, line 13.
 coiffure, *f.*, head-dress.
 colis, *m.*, bale, package, parcel.
 collaborateur, *m.*, collaborator, associate, assistant.
 collègue, *m.*, colleague.
 coller, to stick, to glue, to fasten, to paste.
 colporteur, *m.*, peddler.
 colonial, -e, *adj.*, colonial; *see note*: p. 102, line 12.
 colonie, *f.*, colony.
 combattre, to fight against.
 combien, *adv.*, how much, how many, how.
 combinaison, *f.*, combination.
 combler, to supply, to fill.
 combustible, *m.*, fuel.
 comité, *m.*, committee.
 commande, *f.*, order.
 commandement, *m.*, command.
 commander, to order, to command.
 commanditaire, *m.*, silent partner.
 commanditer, to be a silent partner (*in a firm*), to supply funds.
 comme, *adv.*, as, like; — suit, as follows.
 commencer, to begin.
 comment, *adv.*, how.
 commerçant, *m.*, merchant,

dealer, business man; — **exploitant**, manager, director.

commerce, *m.*, commerce, trade, business; **papier de —**, bills; *see* **effet**.

commercial, **-e**, *adj.*, commercial.

commercialement, *adv.*, commercially.

commettant, *m.*, employer, principal.

commettre, to commit, to do, to make, to appoint.

commis, **-e**, *p.p. of* **commettre**, *m.*, clerk.

commission, *f.*, commission, errand.

commissionnaire, *m.*, commission-merchant, commission-agent.

commun, **-e**, *adj.*, common, ordinary; *see* **droit**; **d'un — accord**, unanimously, joint; *see* **gare**; *see* **avarie**.

communication, *f.*, communication, correspondence.

compagnie, *f.*, company, corporation, firm.

comparaison, *f.*, comparison; **par —**, in comparison.

comparativement, *adv.*, comparatively, by comparison.

comparer, to compare.

compensation, *f.*, compensation, offset: the payment of a debt by a credit of equal amount; *see* **note**: p. 83, line 15.

compenser, to compensate, to make up for.

compétence, *f.*, competency: legal power or capacity to take cognizance of a case.

complaisance, *f.*, complaisance, condescension.

complémentaire, *adj.*, complementary; *see* **note**: p. 26, line 31.

complet, *m.*, suit (of clothes); **vêtement —**, suit; *adj.*, complete, entire; **au —**, to have one's full complement.

complètement, *adv.*, entirely, completely.

compléter, to complete, to make up, to fill in.

complexité, *f.*, complexity.

complication, *f.*, complication, concurrence, aid.

complicquer, to complicate; **se —**, to become complicated, to get intricate.

comporter, to admit of, to include, to allow.

composer, to compose; **se —**, to be composed, to be constituted.

comprendre, to understand, to embrace, to comprise.

compris, **-e**, *p.p. of* **comprendre**, included; **y —**, included.

compromettre, to compromise.

comptabilisation, *f.*, bookkeeping.

comptabilité, *f.*, accounting; — **à partie double**, double entry; **à partie simple**, single entry; *see* **note**: p. 22, line 7.

comptable, *m.*, accountant; *adj.*, accountable.

comptage, *m.*, counting.

compte, *m.*, account, calculation; *see* **tenir**; **en —**, in account; — **courant**, open account, account current; — **à découvert**, overdrawn account; — **rendu**, review, synopsis, report, statement; **à son —**,

- on one's behalf; pour le —
 de, in behalf of.
- compte-crédit**, *m.*, credit ac-
 count.
- compter**, to count, to calculate.
- comptoir**, *m.*, counter; — de
 vente, sales counter; —
 d'escompte, discounting bank.
- concave**, *adj.*, concave.
- concentration**, *f.*, concentration.
- concentrer**, to concentrate, to
 center.
- conception**, *f.*, conception, idea.
- concerner**, to concern, to affect,
 to deal with.
- concession**, *f.*, concession, grant.
- concevoir**, to conceive, to word,
 to express.
- conclure**, to conclude, to infer,
 to close a transaction.
- conclusion**, *f.*, conclusion, final
 result.
- concordat**, *m.*, bankrupt's certifi-
 cate, composition, agreement.
- concours**, *m.*, coöperation, aid.
- concurrence**, *f.*, competition,
 amount; jusqu'à — de, to
 the amount, to the extent;
 libre —, free competition.
- concurrent**, *m.*, competitor; *adj.*,
 competing.
- condition**, *f.*, condition, terms,
 means; à —, on condition.
- conducteur**, *m.*, conductor,
 driver, manager, overseer.
- conduire**, to lead, to conduct,
 to manage, to carry on.
- conduite**, *f.*, conduct, course of
 action.
- confectionné**, —e, *p.p.* of confec-
 tionner, made up, manu-
 factured, ready-made.
- conférence**, *f.*, conference, meet-
 ing.
- conférer**, to bestow, to grant.
- confiance**, *f.*, confidence, trust.
- confier**, to intrust, to commit
 to the charge of.
- confirmation**, *f.*, confirmation.
- confirmer**, to confirm, to make
 certain, to corroborate; se
 —, to be confirmed, to be
 strengthened, to prove true.
- conflit**, *m.*, conflict.
- confondre**, to confound, to
 blend; se —, to be con-
 founded.
- conforme**, *adj.*, conformable, re-
 sembling, suitable, agreeable,
 consistent.
- conformément**, *adv.*, according
 to, in conformance with.
- conformer (se)**, to conform, to
 comply.
- conformité**, *f.*, conformity, agree-
 ment; see note: p. 115, line
 24.
- confort**, *m.*, comfort, ease.
- confortable**, *adj.*, comfortable.
- congé**, *m.*, pass, leave, passport;
 see passeport.
- congrès**, *m.*, congress.
- connaissance**, *m.*, bill of lading.
- connaître**, to know.
- connivence**, *f.*, connivance.
- connu**, —e, *p.p.* of connaître.
- conseil**, *m.*, counsel, council, ad-
 vice, board; — d'adminis-
 tration, board of directors.
- conseiller**, to counsel, to advise.
- consentir**, to consent, to agree,
 to accede, to admit.
- conséquence**, *f.*, consequence,
 deduction, result.
- conséquent**, *m.*, consequent; par
 —, consequently, therefore.
- conservation**, *f.*, keeping, pre-
 serving, preservation.

- conservatoire**, *adj.*, conservative, protecting, preserving.
- conserver**, to maintain, to keep, to preserve.
- considérable**, *adj.*, considerable, noteworthy.
- considération**, *f.*, consideration, esteem, regard, reason, account.
- considérer**, to consider.
- consignation**, *f.*, consignment, deposit; *see note*: p. 16, line 32.
- consigné**, *-e*, *p.p.* of **consigner**, recorded.
- consigner**, to state, to record, to consign.
- consister**, to consist, to be made up.
- consolidation**, *f.*, consolidation, funding (*the conversion of temporary loans into one perpetual*).
- consolidé**, *-e*, *adj.*, consolidated; *m.*, consols.
- consommateur**, *m.*, consumer.
- consommer**, to consume.
- consortium**, *m.*, consortium.
- constamment**, *adv.*, constantly.
- constant**, *-e*, *adj.*, constant, steady, stable.
- constatation**, *f.*, statement.
- constater**, to ascertain, to establish to state.
- constituer**, to constitute, to make up, to comprise, to form, to set up; *see note*: p. 22, line 13.
- construction**, *f.*, construction.
- construire**, to build, to construct.
- contemporain**, *-e*, *adj.*, contemporary.
- contenir**, to contain, to hold.
- contenter**, to satisfy; *se —*, to be content.
- contentieux**, *-se*, *adj.*, litigious, contentious; *m.*, office of claims and adjustments.
- contenu**, *m.*, content; *p.p.* of **contenir**, contained.
- contestation**, *f.*, contest, dispute, debate.
- continent**, *m.*, continent.
- continuel**, *-le*, *adj.*, continual, uninterrupted.
- continuellement**, *adv.*, continually.
- continuer**, to continue.
- contos, contos de reis**; *see note*: p. 97, line 24.
- contractant**, *m.*, contracting party.
- contracter**, to contract, to incur (*debt*).
- contradiction**, *f.*, contradiction; **en —**, inconsistent.
- contradictoire**, *adj.*, contradictory, opposite.
- contraire**, *adj.*, contrary, opposite, unfavorable.
- contrairement**, *adv.*, contrarily; **— à**, contrary to.
- contrarier**, to contradict, to counteract, to oppose.
- contrat**, *m.*, contract.
- contre**, *prep.*, against, with; **par —**, by way of compensation, *per contra*; *see remboursement*.
- contre-coup**, *m.*, counter-stroke, consequence.
- contremaitre**, *m.*, foreman, overseer.
- contribuer**, to contribute, to tend, to concur.
- contributif**, *-ve*, *adj.*, contributive, contributive.
- contribution**, *f.*, tax, contribution; **— indirecte**, indirect taxes, excise.

contrôle, *m.*, control, check, censure.

contrôler, to control, to register, to check, to examine, to censure.

convaincre (se), to be convinced, to convince oneself.

convenable, *adj.*, suitable, appropriate.

convenance, *f.*, agreement, propriety.

convenir, to be expedient, to be right, to suit, to agree upon.

convention, *f.*, agreement, stipulation.

conventionnel, *-le, adj.*, conventional, stipulated.

convenu, *-e, p.p. of convenir*, agreed upon.

convexe, *adj.*, convex.

cooperative, *f.*, coöperative (*society*), coöperation.

coördination, *f.*, coördination.

copie, *f.*, copy, duplicate; — *de lettres*, a letter-book.

coque, *f.*, hull.

corporatif, *-ve, adj.*, corporate.

corporation, *f.*, corporation, association of workmen, guild.

correction, *f.*, discipline, correction.

correspondance, *f.*, correspondence, mail, relation; **service de la —**, mail department.

correspondant, *-e, adj.*, corresponding; *m.*, correspondent.

correspondre, to correspond, to agree.

côté, *m.*, side; **d'un —**, on the one hand; **de —**, aside.

coter, to quote.

cotisation, *f.*, assessment, contribution, dues.

coton, *m.*, cotton.

couleur, *f.*, color.

coulisse, *f.*, place in which stock-jobbers meet: "coulisse"; stock-jobbers.

coup, *m.*, blow; **à — sûr**, certainly, to be sure.

coupable, *adj.*, guilty, culpable.

coupon, *m.*, coupon, dividend-warrant.

cour, *f.*, court (*law*).

courant, *-e, adj.*, current, present; *m.*, course, run (*of business*); *see compte*; **prix —**, price list; **être au —**, to know; **dans le — de**, in the course of; (*in dating letters*) instant.

courbe, *f.*, curve.

courir, to run.

couronne, *f.*, krone; *see note*: p. 99, line 27.

Cournot, *see note*: p. 91, line 20.

courrier, *m.*, mail.

cours, *m.*, rate, price; **au —**, at the rate (*of exchange*); **en — de route**, while on its way; **au — de**, in the course of, during; *see note*: p. 40, line 4.

course, *f.*, run, errand.

court, *-e, adj.*, short.

courtage, *m.*, brokerage, brokage.

courtier, *m.*, broker; — **d'assurance**, insurance broker.

coût, *m.*, cost.

coûter, to cost.

couvert, *-e, p.p. of couvrir*, covered.

couvrir, to cover, to defray, to equal.

crainte, *f.*, fear.

crayon, *m.*, pencil.

créance, *f.*, claim, book-debt, loan, debt, credit.

créancier, *m.*, creditor; *adj.*, creditor.
création, *f.*, creation, making, forming.
crédit, *m.*, credit, trust; *see* *lettre*.
créditer, to credit.
créditeur, *m.*, creditor; *adj.*, credit.
créer, to create, to bring about, to give rise, to form, to produce.
crise, *f.*, crisis.
critique, *f.*, criticism, censure.
croire, to believe, to think, to consider.
croiser (*se*), to cross (each other.)
croissant, *-e*, *adj.*, increasing.
croître, to grow, to increase, to advance.
cru, *-e*, *p.p.* of *croire*.
cruel, *-le*, *adj.*, cruel, painful.
cube, *adj.*, cubic.
cuisine, *f.*, kitchen.
cuivre, *m.*, copper.
curatif, *-ve*, *adj.*, curative.
curieux, *-se*, *adj.*, singular.

D

danger, *m.*, danger, risk.
dangereux, *-se*, *adj.*, dangerous.
dans, *prep.*, in, into, within.
date, *f.*, date.
dater, to date; à —, from the day, reckoning from.
davantage, *adv.*, more.
de, *prep.*, of, from, by, to, on, with.
débarquement, *m.*, landing.
débarquer, to disembark, to land.
débat, *m.*, debate, discussion.
débattre, to discuss.
débattu, *-e*, *p.p.* of *débattre*.
débit, *m.*, capacity, production; debit, debit-side.
débiter, to debit.
débiteur, *m.*, debtor, debit; *f.*, débitrice; *adj.*, debit.
débouché, *m.*, outlet, issue, market, opening.
débours, *m.*, *see* *déboursé*.
déboursé, *m.*, disbursement, outlay: (*money advanced*).
début, *m.*, beginning, outset, starting; *see* *capital*.
débutant, *-e*, *adj.*, first, beginning; *m.*, beginner.
débiter, to begin, to open, to start.
décaisser, to disburse, to pay out.
décembre, *m.*, December.
déception, *f.*, deception, disappointment.
décès, *m.*, decease, death.
décharge, *f.*, release (*from obligation or debt*); *see note*: p. 56, line 11.
déchargement, *m.*, unloading (*carts*), unloading (*vessels*).
décharger, to relieve, to unload.
décider, to decide.
décision, *f.*, decision, resolution.
déclaration, *f.*, statement, verdict, (*custom-house*) bill of entry.
déclarer, to declare, to affirm, to denounce.
décomposer (*se*), to be decomposed.
déconseiller, to advise against.
découragé, *-e*, *p.p.* of *décourager*, discouraged.
découvert, *m.*, uncovered bal-

- ance, deficit; à —, without security.
 découvrir, to find out, to uncover.
 décret, *m.*, decree, edict.
 décrire, to describe.
 décroissant, —*e*, *adj.*, decreasing, descending.
 décroître, to decrease, to fall.
 décupler, to increase tenfold.
 dédouanement, *m.*, clearance (*of goods at the custom-house*).
 déduction, *f.*, deduction.
 deductif, —*ve*, *adj.*, deductive.
 déduire, to deduct, to subtract, to deduce.
 défaut, *m.*, default, failure, defalcation; — *de* payment, non-payment; à — *de*, for want of, in the absence of; faire —, to be lacking, to make default.
 défavorable, *adj.*, unfavorable, disadvantageous.
 défectueux, —*se*, *adj.*, defective, imperfect, inadequate.
 défectuosité, *f.*, defect, imperfection.
 défendre, to defend, to forbid.
 défense, *f.*, defence.
 déficit, *m.*, deficit.
 défini, —*e*, *adj.*, definite.
 définir, to define, to explain.
 définition, *f.*, definition.
 définitivement, *adv.*, definitively, finally.
 déflation, *f.*, deflation.
 degré, *m.*, degree.
 dehors, *adv.*, without, abroad; en —, beside.
 déjà, *adv.*, already.
 delà, *prep.*, beyond; au —, more, beyond.
 délai, *m.*, time (*within which something is to be done*); delay.
 délégation, *f.*, assignment of a debt to another, delegation, commission.
 délégué, —*e*, *m.*, *f.*, delegate, deputy; *p.p.* of *déléguer*, delegated, assigned.
 délimiter, to mark off.
 délivrer, to hand over, to give.
 demain, *adv.*, to-morrow.
 demande, *f.*, demand, request, require, application; l'offre et la —, supply and demand; *see note*: p. 86, line 1.
 demander, to ask (for), to call for; se —, to wonder.
 démarche, *f.*, step, proceeding; faire une —, to take a step.
 démenti, *m.*, contradiction, dis-appointment.
 demeurer, to remain, to stand, to be, to live.
 demi, *adj.*, *adv.*, half, in part; demi-heure, half hour.
 démonstratif, —*ve*, *adj.*, demonstrative, conclusive.
 démonstration, *f.*, demonstration, exhibition.
 démontrer, to show, to prove.
 denier, *m.*, money, funds.
 dénombrement, *m.*, numbering, enumeration, list.
 dénomination, *f.*, denomination, name.
 dénommer, to denominate, to mention, to name.
 dénoncer, to denounce.
 denrée, *f.*, commodity, produce, provision, goods; *see* *alimentaire*.
 densité, *f.*, density, compactness, thickness.
 dentelle, *f.*, lace.

- départ, *m.*, departure, starting, setting off, sailing; point de —, starting point.
- dépasser, to go beyond, to exceed.
- dépendant, *-e, adj.*, dependent.
- dépendre, to depend, to be dependent.
- dépense, *f.*, expenditure, charge, cost.
- dépenser, to spend.
- déplacement, *m.*, displacement, change of place.
- déplacer, to change, to shift; se —, to change one's place; *see note: p. 12, line 1.*
- déplorable, *adj.*, deplorable, lamentable.
- déployer, to display; *see note: p. 12, line 19.*
- déport, *m.*, backwardation, deport: *sum paid by "bears," at the settlement, for the loan of securities which they have sold, but did not possess.*
- déposant, *m.*, depositor.
- déposé, *-e, p.p. of déposer.*
- déposer, to deposit, to intrust, to give, to commit to the care of, to leave, to lay down, to lodge.
- dépôt, *m.*, deposit; mettre en —, to intrust; *see charbon; see note: p. 16, line 32.*
- dépouillement, *m.*, abstract (*of accounts*).
- dépouiller, to strip.
- dépourvu, *-e, p.p. of dépourvoir;* unprovided, devoid; au —, unawares.
- dépréciation, *f.*, depreciation.
- déprécier, to depreciate.
- depuis, *prep., adv.*, from, since, for, from the time.
- dérangement, *m.*, disturbance, trouble.
- dérivé, *-e, adj.*, derivative, derived.
- dériver, to be derived, to originate.
- dernier, *-ère, adj.*, last, latter; *see temps.*
- dernièrement, *adv.*, lately.
- déroger, to derogate, to condescend.
- derrière, *prep.*, behind.
- des = de les.
- dès, *prep.*, from, since, as soon as; — que, as soon as; — à présent, from this time, henceforth; — lors, since then, from that time.
- désagréablement, *adv.*, unpleasantly.
- désastreux, *-se, adj.*, disastrous.
- désavantage, *m.*, disadvantage.
- désavantageux, *-se, adj.*, disadvantageous, unfavorable, contrary.
- descendant, *-e, adj.*, descending.
- descendre, to descend, to come down.
- descente, *f.*, descent, decrease.
- déshonorer, to dishonor.
- désigner, to designate, to denote, to indicate.
- désir, *m.*, desire, wish, want.
- désirable, *adj.*, desirable.
- désirer, to wish, to desire; *see note: p. 98, line 2.*
- désireux, *-se, adj.*, eager, anxious.
- désordonné, *-e, adj.*, disorderly, confused.
- désorganisateur, *-trice, adj.*, disorganizing.
- désormais, *adv.*, henceforth, hereafter.

desquels = de lesquels.

desservi, -e, *p.p.* of desservir, to serve, to touch at, to run, to ply.

desservir, to serve, to deliver, to run, to ply.

dessin, *m.*, drawing, design, outline, diagram.

destinataire, *m., f.*, addressee, consignee.

destination, *f.*, destination, course; à —, to one's destination.

destiner, to design, to intend.

détacher, to detach.

détail, *m.*, detail, detailed account, retail.

détaillé, -e, *p.p.* of détailler, minute, detailed; *adj.*, detailed.

détailler, to particularize, to detail.

détenteur, *m.*, holder, possessor.

détérioration, *f.*, deterioration, damage.

déterminer, to determine, to fix.

détourner, to divert, to turn away, to hinder.

détriment, *m.*, detriment, disadvantage.

détruire, to destroy, to impair.

dette, *f.*, debt, loan, borrowed money.

deux, *adj.*, two; les —, both.

deuxième, *adj.*, second, duplicate.

devant, *prep.*, before, in front of.

développement, *m.*, development, expansion, progress, increase.

développer, to expand, to develop.

devenir, to become, to grow.

devenu, -e, *p.p.* of devenir.

dévier, to deviate, to turn aside.

devise, *f.*, motto.

devoir, ought, should, must, owe; *m.*, duty.

dévoué, -e, *p.p.* of dévouer, ardent, devoted.

diagramme, *m.*, diagram, figure.

dictée, *f.*, dictation.

Diesel, Diesel; *see note*: p. 36, line 17.

différence, *f.*, difference, remainder of a sum, balance.

différencier, to distinguish, to differentiate.

différend, *m.*, dispute, disagreement.

différent, -e, *adj.*, various, several, distinct, different.

différentiel, -le, *adj.*, differential, creating a difference.

différer, to differ, to delay, to put off, to postpone.

difficile, *adj.*, difficult.

difficulté, *f.*, difficulty, trouble, objection.

diffusion, *f.*, diffusion, spread, extension.

dimension, *f.*, dimension.

diminuer, to diminish, to fall off, to decrease, to reduce.

diminution, *f.*, reduction, diminution.

diplôme, *m.*, diploma.

dire, to say, to tell, to call, to mention; c'est-à- —, that is to say.

direct, -e, *adj.*, direct.

directement, *adv.*, directly.

directeur, *m.*, director, manager.

direction, *f.*, direction, management.

diriger, to direct, to conduct, to send on, to forward, to manage.

- discours, *m.*, speech, discourse.
 discrédité, *-e*, *p.p.* of *discréditer*, discredited.
 discrétion, *f.*, discretion, secrecy.
 discussion, *f.*, discussion.
 discuter, to discuss.
 disette, *f.*, scarcity, want.
 disparaître, to disappear, to vanish, to be lost.
 disparate, *adj.*, dissimilar, incongruous.
 dispenser, to exempt.
 disponible, *adj.*, disposable, unengaged, available, at one's disposal; *see* capital.
 disposer, to dispose of, to make use of, to count, to sell, to have at one's disposal; *se* —, to be prepared, to prepare oneself.
 disposition, *f.*, provision, stipulation, disposal, inclination, frame of mind, arrangement, plan.
 disputer (*se*), to strive for.
 disséminer, to scatter.
 dissiper (*se*), to be dispelled.
 distance, *f.*, distance.
 distinct, *-e*, *adj.*, distinct, different, separate.
 distinction, *f.*, distinction, difference.
 distingué, *-e*, *adj.*, distinguished.
 distinguer, to distinguish, to discern, to designate, to perceive, to make known.
 distribuer, to distribute.
 distributeur, *m.*, distributor, dispenser.
 distribution, *f.*, distribution, dividing.
 dit, *-e*, *p.p.* of *dire*, called.
 divergence, *f.*, difference, disagreement.
 divers, *-e*, *adj.*, divers, various, several.
 dividende, *m.*, dividend.
 diviser, to divide; *se* —, to be divided.
 division, *f.*, division; — du travail, division of labor.
 dix, *adj.*, ten, tenth.
 dix-huit, *adj.*, eighteen.
 dizaine, *f.*, ten.
 doctrine, *f.*, doctrine, principle.
 documentaire, *adj.*, documentary, titular, certified.
 dollar, *m.*, dollar.
 domestique, *adj.*, home, household, domestic.
 domicile, *m.*, residence, house, (*the place where a person has his home, and principal place of business.*)
 dominer, to rule, to prevail, to dominate.
 dommage, *m.*, damage, loss, average.
 don, *m.*, faculty, gift.
 donc, *conj.*, therefore, consequently.
 donnée, *f.*, given quantity, *pl.* data.
 donner, to give, to furnish, to provide; — lieu, to give rise to, to occasion; *see* note: p. 17, line 6.
 dont, *pron.*, of which, with which, upon which, etc., whose, from whom.
 dos, *m.*, back.
 dossier, *m.*, file, papers, records.
 doter, to endow, to portion, to enrich, to favor, to be gifted.
 douane, *f.*, customs; droit de —, customs duty.
 double, *m.*, double, twice as

much; *partie* —, double entry; duplicate, copy.
doublement, *m.*, doubling.
doubler, to double.
douceur, *f.*, sweetness, gift.
doué, —*e*, *p.p.* of *douer*, endowed.
doute, *m.*, doubt.
douter, to doubt; *se* —, to suspect.
douteux, —*se*, *adj.*, doubtful.
douze, *adj.*; twelve.
drainage, *m.*, drainage.
dresser, to set up, to draw up.
droit, —*e*, *adj.*, straight; *m.*, right, law; *voie de* —, due course of law; *m.*, tax, duty; — *commun*, common law; à —*e*, to the right.
du = *de le*.
dû, —*e*, *p.p.* of *devoir*.
duplicata, *f.*, duplicate.
duquel = *de lequel*.
durant, *prep.*, during, in the time of.
durée, *f.*, duration.
dureté, *f.*, hardness, toughness.

E

eau, *f.*, water; *see* *tirant*.
ébénisterie, *f.*, cabinet-wood, cabinet-making.
écart, *m.*, remoteness, deviation, digression, difference.
échange, *m.*, exchange, barter; *see* *note*: p. 86, line 4.
échangé, —*e*, *p.p.* of *échanger*, exchanged.
échanger, to exchange.
échantillon, *m.*, sample.
échapper, to escape, to evade.
échéance, *f.*, maturity, expira-

tion; *longue* —, long-dated; *see* *note*: p. 21, line 10.
échéancier, *m.*, bills payable book.
échéant, *see* *cas*.
échelle, *f.*, scale, sea-port, stop; *see* *note*: p. 88, line 15.
échelonné, —*e*, *p.p.* of *échelonner*, placed at intervals.
échoir, to fall due, to be due, to expire.
échouer, to fail.
échu, —*e*, *p.p.* of *échoir*.
éclaircir (*s'*), to clear up, to become clear.
éclairé, —*e*, *p.p.* of *éclairer*, enlightened, well-informed.
école, *f.*, school.
économie, *f.*, economy; — *politique*, political economy.
économique, *adj.*, economical, economic.
économiquement, *adv.*, economically.
économiser, to save, to economize.
économiste, *m.*, economist.
écouler, to sell off, to elapse.
écouter, to listen, to give heed.
écrire, to write.
écrit, —*e*, *p.p.* of *écrire*, written; *m.*, document, written agreement, writing.
écriture, *f.*, entry; *faire des* —*s*, to make entries; *pl.*, deeds, accounts, writing.
écru, —*e*, *adj.*, unbleached, raw silk.
écueil, *m.*, danger.
éditer, to publish, to edit.
éditeur, *m.*, publisher, editor.
éducation, *f.*, education, training, rearing.

- effectif**, -*ve*, *adj.*, real, positive, active; *m.*, force, number.
effectivement, *adv.*, really, indeed.
effectuer, to effectuate, to fulfil, to carry out; *s'*—, to be fulfilled.
effet, *m.*, effect, consequence, result, bill, purpose, power; — *de commerce*, bill, bill of exchange, security; — *à recevoir*, bill receivable; *en* —, in reality; *à cet* —, for this purpose.
efficace, *adj.*, efficient, effective.
efficacité, *f.*, efficiency.
efforcer (*s'*), to exert oneself, to try.
effort, *m.*, effort, exertion, endeavour.
égal, -*e*, *adj.*, equal, even, equivalent.
également, *adv.*, equally, likewise, too, also.
égard, *m.*, regard, respect, consideration; *à l'*— *de*, regarding, concerning, towards.
Egypte, *f.*, Egypt.
élaborer, to elaborate, to work out.
élan, *m.*, enthusiasm, start, jump.
élargir, to enlarge, to widen, to extend.
élasticité, *f.*, power of resistance.
élégant, -*e*, *adj.*, clear and easy, symmetrical.
élément, *m.*, element, part, portion.
élevé, -*e*, *p.p.* of *élever*, high, great.
élever (*s'*), to raise up, to advance, to rise, to raise, to account, to amount to, to run up (*by addition*).
élite, *f.*, chosen, choice.
elle, *pers. pron.*, *f.*, *third person*; **elle-même**, herself, itself.
émanciper (*s'*), to become emancipated.
émaner, to issue, to proceed from.
émargement, *m.*, emargination, writing in the margin, signature in the margin; *see note*: p. 56, line 11.
emballage, *m.*, packing.
embarquer, to ship, to put on shipboard.
embauchage, *m.*, employment, engaging, recruiting.
embaucher, to engage.
embranchement, *m.*, branch, branch-road, branch-line.
émigration, *f.*, emigration.
éminent, -*e*, *adj.*, eminent, distinguished.
éminemment, *adv.*, eminently, in a high degree.
émettre, to put into circulation, to issue, to express.
émis, -*e*, *p.p.* of *émettre*.
émission, *f.*, emission, issue.
émouvoir, to move, to excite.
empêcher, to prevent, to put a stop.
emploi, *m.*, use, employment, situation.
employé, *m.*, employee, clerk; **petit** —, clerk.
employer, to use, to employ.
emporter, to take away, to carry away.
empressé, -*e*, *adj.*, ready, attentive, ardent, warm.
empressement, *m.*, readiness, promptness.

empresser (s'), to hasten, to be eager, to be anxious.

emprunt, *m.*, loan, government loan.

emprunter, to borrow, to use.

emprunteur, -se, *adj.*, borrowing; *m.*, borrower.

en, *prep.*, in, on, upon, as; *pron.*, of it, for it, some, etc.

encaissement, *m.*, collection, receipt (*of bills*).

encaisser, to collect, to receive.

enchère, *f.*, bid, outbidding, auction.

encombrant, -e, *adj.*, cumbrous, bulky.

encombrement, *m.*, obstruction, encumbrance, overstock, congestion.

encombrer (s'), to be overloaded, to be filled up, to be overstocked.

encore, *adv.*, still, yet, moreover, also.

encourager, to encourage, to incite.

encre, *f.*, ink; à l'—, in ink.

encyclopédie, *f.*, encyclopædia.

endossement, *m.*, endorsement; — **en blanc**, indorsement in blank.

endosseur, *m.*, indorser.

endroit, *m.*, place, spot.

énergique, *adj.*, powerful, vigorous.

énergiquement, *adv.*, energetically.

énervé, to enervate.

enfant, *m., f.*, child.

enfin, *adv.*, lastly, at last, finally.

engagement, *m.*, pledge, contract.

engager, to pledge, to engage,

to involve, to urge; **s'**—, to promise.

engendrer, to engender, to occasion.

engin, *m.*, engine, machine.

englober, to unite, to blend together.

engrais, *m.*, manure.

enlevé, -e, *p.p. of enlever*.

enlèvement, *m.*, removal.

enlever, to lift up, to carry away.

ennui, *m.*, annoyance, trouble, weariness.

énoncé, -e, *p.p. of énoncer*, stated; *m.*, statement.

énoncer, to state, to express, to set forth, to word.

énorme, *adj.*, enormous, excessive.

enquérir (s'), to make inquiries, to examine.

enraciner, to establish, to implant, to fix.

enregistrement, *m.*, registry, registration, entry.

enregistrer, to enter, to register, to classify.

enseigner, to teach.

ensemble, *adj.*, together; *m.*, whole, ensemble, aggregate.

ensuite, *adv.*, then, afterwards.

entendre, to understand, to hear; **s'**—, to come to an agreement; *see note*: p. 52, line 11.

entente, *f.*, understanding, agreement.

entier, -ère, *adj.*, entire, whole, total; **tout** —, entire, whole.

entraîner, to involve, to entail.

entraver, to impede, to hinder.

entre, *prep.*, between, among.

- entrée, f.**, entrance; *see note*: p. 22, line 7.
entreposer, to store, to warehouse.
entrepôt, m., entrepôt, warehouse, bond.
entreprendre, to undertake.
entrepreneur, m., entrepreneur, contractor, employer.
entreprise, f., enterprise, undertaking, concern.
entrer, to enter.
entretien, m., repair, keeping, upkeep, support, subsistence.
entrevoir, to catch a glimpse, to foresee.
énumérer, to enumerate, to enter singly.
envelopper, to wrap.
envers, prep., towards, to.
environ, prep., adv., about, nearly.
envisager, to look upon, to regard, to concern.
envoi, m., sending, expedition, shipment, parcel, package.
envoyer, to send, to ship.
épargne, f., saving, economy.
épargner, to save, to spare.
épice, f., spice.
épingler, to pin.
époque, f., period, time, date.
éprouvé, -e, p.p. of éprouver, tried.
éprouver, to prove, to try, to experience, to undergo.
équidistant, -e, adj., equidistant.
équilibre, m., equilibrium, balance.
équipage, m., crew.
équipe, f., squad, gang.
équitable, adj., equitable, fair.
équivaloir, to be equivalent.
équivalence, f., equivalent.
- équivalent, -e, adj.**, equivalent, equal.
erreur, f., error, fallacy.
escale, f., calling, putting in; **faire —, to** call at, to touch at a port.
escalier, m., stairs.
escompte, m., discount, allowance, rebate.
escompter, to discount, to cash.
espace, m., distance, place, space.
Espagne, f., Spain.
espagnol, -e, Spanish.
espèce, f., kind, case, category; *pl.*, specie, cash, money; **payement en —s**, payment in specie, cash payment; *see note*: p. 92, line 10.
espérer, to hope, to expect.
espoir, m., hope, expectation.
esprit, m., mind, sense.
essai, m., trial, experiment.
essaimer, to swarm.
essayer, to try, to attempt.
essentiel, -le, adj., essential, necessary.
essor, m., soaring, swing.
estime, m., esteem, favorable opinion.
estimer, to think, to deem, to estimate.
et, conj., and.
établi, -e, p.p. of établir, proved, fixed, laid, established.
établir, to establish, to create, to set, to make up; — **une entente**, to reach an agreement.
établissement, m., establishment, institution.
étalage, m., display, shop-window.
étaler, to expose, to display.

- étalon, *m.*, standard.
 état, *m.*, state, condition, status, territory, government, list, register, statement, account, inventory.
 étatisation, *m.*, government control.
 étatiste, *adj.*, one who favors government control.
 Etats-Unis, United States.
 etc., abbreviation for *et cætera*.
 été, *m.*, summer.
 éteindre, to pay off, to liquidate.
 étendre (s'), to spread, to be extended, to increase.
 étiqueter, to label.
 étiquette, *f.*, label.
 étonnant, *-e*, amazing, surprising.
 étonner (s'), to be astonished, to be surprised.
 étourdi, *-e*, *adj.*, heedless; *m.*, *f.*, heedless person.
 étranger, *m.*, foreigner, foreign country; *adj.*, foreign; *see note*: p. 95, line 3.
 être, to be; — à, to belong to; *m.*, being, person.
 étrenne, *f.*, new year's gift.
 étude, *f.*, study.
 étudier, to study, to examine, to apply one's mind.
 étymologique, *adj.*, etymological.
 Europe, *f.*, Europe.
 européen, *-ne*, European.
 eux, *pron.*, *m. pl.* (*object*) them, (*subject*) they; *see il, lui*.
 évaluation, *f.*, valuation, estimate.
 évanouir, to vanish, to disappear.
 événement, *m.*, event.
 éventuel, *-le*, *adj.*, eventual, casual.
 évidemment, *adv.*, obviously.
 évidence, *f.*, evidence; *mettre en* —, to make conspicuous.
 éviter, to avoid.
 évolution, *f.*, evolution, development.
 exact, *-e*, *adj.*, exact, accurate, correct.
 exactement, *adv.*, exactly.
 exactitude, *f.*, exactness, accuracy.
 exagération, *f.*, exaggeration, amplification.
 exagéré, *-e*, *p.p. of exagérer*, exaggerated, increased too much.
 examen, *m.*, examination.
 examiner, to examine, to find out.
 excédent, *m.*, surplus, excess.
 excéder, to exceed, to go beyond, to surpass.
 exception, *f.*, exception; à l'—, with the exception.
 exceptionnel, *-le*, *adj.*, exceptional.
 exciter, to urge, to rouse.
 exclure (s'), to exclude each other.
 exclusif, *-ve*, *adj.*, exclusive.
 exclusivement, *adv.*, exclusively, only.
 exécuter, to execute, to do, to perform, to act.
 exécuteur, *m.*, executor.
 exécutif, *m.*, executive.
 exécution, *f.*, execution, achievement, fulfilment, performance.
 exemplaire, *m.*, copy.
 exemple, *m.*, example; *par* —, for instance.
 exempt, *-e*, *adj.*, exempt.
 exercer, to exercise, to exert;

- s'—, to be practised, to be exercised.
- exercice**, *m.*, exercise, application, use, receipts and expenditures, fiscal year.
- exigence**, *f.*, exigency, urgent demand.
- exiger**, to exact, to claim, to demand by right, to require.
- exigible**, *adj.*, demandable, that may be exacted.
- exigu**, *-üe, adj.*, small, petty.
- existence**, *f.*, existence, life, being, reality; **condition d'—**, means of livelihood.
- exister**, to be, to exist.
- exonération**, *f.*, exoneration, discharge.
- exotique**, *adj.*, exotic, foreign.
- expédier**, to dispatch, to forward, to ship.
- expéditeur**, *m.*, sender, shipper.
- expédition**, *f.*, forwarding, sending off, shipment; *see note*: p. 7, line 6.
- expérience**, *f.*, experience, proof, trial, test.
- expert**, *m.*, expert, appraiser.
- expiration**, *f.*, expiration.
- explicable**, *adj.*, explainable.
- explication**, *f.*, explanation.
- expliquer**, to explain.
- exploitant**, *m.*, manager.
- exploitation**, *f.*, improvement, working, running, managing, exploitation.
- exploiter**, to work, to dig (*a mine or a road*).
- explosible**, *adj.*, explosive.
- exportation**, *f.*, export, foreign trade.
- exporter**, to export.
- exposé**, *m.*, statement, account.
- exposer**, to state, to expose, to expound, to exhibit, to display.
- exposition**, *f.*, exhibition, display.
- expression**, *f.*, expression, term.
- exprimer**, to express, to indicate.
- extension**, *f.*, expansion, extension, increase.
- extérieur**, *-e, adj.*, external.
- extrait**, *m.*, extract, abstract.
- extraordinaire**, *adj.*, extraordinary, special.
- extravagant**, *-e, adj.*, unreasonable.
- extrême**, *adj.*, utmost, extreme.
- extrêmement**, *adv.*, extremely, very.
- Extrême-Orient**, *m.*, Far-East.

F

- fabricant**, *m.*, manufacturer.
- fabrique**, *f.*, factory, mill, works.
- fabriquer**, to make, to manufacture.
- face**, *f.*, face; **faire — à**, to meet, to withstand; *see note*: p. 21, line 25.
- facile**, *adj.*, easy.
- facilement**, *adv.*, easily.
- facilité**, *f.*, ease, convenience, easy terms.
- faciliter**, to facilitate.
- façon**, *f.*, manner, way, style.
- factage**, *m.*, portage, parcels-delivery.
- facteur**, *m.*, factor.
- factice**, *adj.*, factitious, artificial.
- facture**, *f.*, invoice, bill, bill of parcels.
- facultatif**, *-ve, adj.*, optional.
- faculté**, *f.*, faculty, choice.
- faible**, *adj.*, weak, slight, small;

- (*market*) flat, dull, slack; *see note*: p. 10, line 1.
- faillite**, *f.*, failure, bankruptcy; **tomber en** —, to fail.
- faire**, to do, to make, *se* —, to happen, to take place, to make itself; — *suivre*, to forward; *see note*: p. 96, line 11.
- fait**, *m.*, fact, truth, reality; **tout à** —, quite; *p.p. of faire*.
- falloir**, to be necessary, must.
- fameux**, —*se*, *adj.*, renowned, famous, precious.
- familial**, —*e*, *adj.*, familiar.
- famille**, *f.*, family.
- famine**, *f.*, famine.
- fatigue**, *f.*, fatigue, hardship.
- faute**, *f.*, fault, error; — *de*, in want of, lacking, for lack of.
- faveur**, *f.*, favor, advantage; **en** —, in favor, for; *see note*: p. 53, line 30.
- favorable**, *adj.*, favorable, advantageous.
- favorablement**, *adv.*, favorably.
- favori**, —*te*, *adj.*, favorite.
- favoriser**, to favor, to assist, to facilitate.
- féliciter** (*se*), to congratulate oneself, to rejoice.
- femme**, *f.*, woman, wife.
- fer**, *m.*, iron; **chemin de** —, railroad.
- ferme**, *adj.*, steady, firm.
- fermer**, to close, to shut in, to block up.
- fermé**, —*e*, *adj.*, bound with iron; *see voie*.
- feuille**, *f.*, sheet (*paper*); *see note*: p. 13, line 15.
- février**, *m.*, February.
- fiche**, *f.*, slip, index-card; — *de vente*, schedule.
- fiduciaire**, *adj.*, fiduciary, founded on credit, note paper.
- fier** (*se*), to rely on, to put confidence in.
- figure**, *f.*, diagram, figure, form.
- figurer**, to figure, to represent, to appear.
- fil**, *m.*, thread; — *de coton*, cotton thread, cotton yarn; (*metallic*) wire.
- filateur**, *m.*, spinner, spinning-mill owner, throwster.
- filiale**, *f.*, branch office, subsidiary.
- fil**, *m.*, son.
- fin**, *f.*, end, last; *see note*: p. 76, line 10; **en** — *de compte*, in short.
- fin**, —*e*, *adj.*, thin, dainty.
- final**, —*e*, *adj.*, final, ultimate.
- finances**, *f. pl.*, finances, —*resources*.
- financier**, —*ère*, *adj.*, financial; *m.*, financier.
- financièrement**, financially.
- finir**, to end, to terminate.
- fiscal**, —*e*, *adj.*, fiscal.
- fixation**, *f.*, fixing, settling.
- fixe**, *adj.*, fixed, regular, set, steady, marked; **revenu** —, regular or fixed income.
- fixer**, to fix, to set, to mark, to determine.
- fléchir**, to bend, to deflect, to weaken, to drop, to decline, to fall.
- fléchissement**, *m.*, weakening, drop.
- flottant**, —*e*, *adj.*, floating, not consolidated; **dette** —*e*, floating debt; **police** —*e*, floating policy.
- flotte**, *f.*, fleet.

- fluctuation**, *f.*, fluctuation, wavering, vacillation.
- fluvial**, *-e, adj.*, pertaining to a river; *see* *voie*.
- foi**, *f.*, faith, in witness whereof.
- fois**, *f.*, time; *une* —, *deux* —, *etc.*, once, twice, *etc.*; *à la* —, at the same time; *toutes les* —, every time.
- folle**, *f. adj.*; *see* *fou*.
- foncier**, *-ère, adj.*, land, landed; *Crédit* —, credit foncier: (*bank which lends money on the security of landed property*); *see note: p. 101, line 30*.
- fonction**, *f.*, duty, function, performance, department, execution; *see note: p. 46, line 4*.
- fonctionnaire**, *m.*, functionary.
- fonctionnement**, *m.*, working, operation.
- fonctionner**, to operate, to ply.
- fond**, *m.*, bottom, base, basis, foundation; *à* —, completely, thoroughly; *au* —, in reality.
- fondamental**, *-e, adj.*, fundamental.
- fonder**, to found, to establish.
- fonds**, *m.*, business, stock in trade, money, funds.
- force**, *f.*, power, quantity, force, strength; *see note: p. 74, line 26*.
- forcé**, *-e, p.p. of forcer*, unnatural, distorted, strained, forced.
- forfait**, *m.*, contract; *à* —, by contract, by the job.
- forge**, *f.*, iron-works.
- formalité**, *f.*, formality.
- format**, *m.*, size.
- formation**, *f.*, formation, forming, training.
- forme**, *f.*, form, shape, way, manner.
- formel**, *-le, adj.*, formal, explicit.
- former**, to form, to establish, to make up, to organize.
- formulaire**, *m.*, form, model.
- formule**, *f.*, formula; *see note: p. 18, line 32*.
- formuler**, to formulate, to draw up.
- fort**, *-e, adj.*, strong, great, heavy; *adv.*, strongly, greatly, very; — *bien*, very well; *see note: p. 10, line 22*.
- fortement**, *adv.*, greatly, very much.
- fortune**, *f.*, wealth, riches.
- fou**, *folle, adj.*, foolish, extravagant, imprudent.
- foule**, *f.*, crowd, throng.
- fournir**, to furnish, to produce, to supply, to provide.
- fournisseur**, *m.*, supplier, tradesman.
- fourniture**, *f.*, supply, provision, remittance.
- foyer**, *m.*, home, homestead.
- fraction**, *f.*, fraction, portion, part.
- frais**, *m.*, cost, expense, fee; — *divers*, incidentals; — *généraux*, overhead expenses; — *de port*, harbor expenses; — *accessoires*, additional expenses.
- franc**, *m.*, franc: (*par value about twenty cents.*)
- Français**, *-e*, French.
- France**, *f.*, France.
- franco**, *adv.*, free-cost, free of charge; — *à bord*, free on board; — *par la poste*, post free.
- frappant**, *-e, adj.*, striking.

frapper, to strike, to hit, to fall upon.
fréquemment, *adv.*, frequently, often.
fréquent, *-e, adj.*, frequent.
fréquenter, to frequent, to haunt.
fret, *m.*, freight.
fréteur, *m.*, charterer, freighter.
friction, *f.*, friction.
frigorifique, *adj.*, frigorific, cold storage, refrigerating.
froid, *-e, adj.*, cold.
fruit, *m.*, fruit, product, consequence.
fur, *m.*, rate; *au — et à mesure* que, in proportion as.
fusion, *f.*, fusion.

G

gabare, *f.*, lighter, barge.
gage, *m.*, pledge, pawn, deposit, security, guaranty.
gager, to pledge, to gage.
gagner, to earn, to make.
gain, *m.*, gain, rise, earning; *see* **appât**.
gant, *m.*, glove.
garantie, *f.*, guarantee, voucher, pledge, security.
garantir, to guarantee, to protect.
garde, *f.*, safe-keeping, caution, watch; *avoir —*, to be cautious.
garder, to keep, to look after; *se —*, to beware of.
garderie, *f.*, kindergarten.
gardien, *m.*, keeper.
gare, *f.*, station, terminus; — **commune**, union station.
gauche, *f.*, left.
gêne, *f.*, trouble, strained circumstances.

gêner, to restrain; *see note*: p. 90, line 24.
général, *-e, adj.*, general, common; *en —*, in general; *see note*: p. 102, line 23.
généralement, *adv.*, in general.
généralité, *f.*, the greater part, generality.
générique, *adj.*, generic.
Genève, *see note*: p. 116, line 4.
genre, *m.*, kind, order, sort, description.
gens, *m. pl.*, people, men; *jeunes —*, young men.
gérant, *m.*, manager, director.
gérer, to manage, to conduct, to administer.
gestion, *f.*, management, administration.
global, *-e, adj.*, total.
goût, *m.*, taste, style.
gouverne, *f.*, guidance.
gouvernement, *m.*, government.
grâce, *f.*, grace, kindness; — *à*, thanks to.
grain, *m.*, grain.
graine, *f.*, seed.
grand, *-e, adj.*, great, large, tall, big; *see* **livre**.
grandir, to grow.
gratification, *f.*, gratuity, reward.
gratis, *adv.*, free of cost.
gratuit, *-e, adj.*, gratuitous, free.
gratuitement, *adv.*, gratuitously, gratis.
grave, *adj.*, grave, serious.
gré, *m.*, will, pleasure; *à son —*, at one's will.
Grèce, *f.*, Greece.
grenoblois, *-e*, of Grenoble; *see note*: p. 84, line 24.
grève, *f.*, strike.

gréviste, *m.*, striker; *adj.*, pertaining to a strike.

gros, *-se*, *adj.*, big, large, heavy;
en —, in capitals, in large type; **marchand en** —, wholesale merchant.

groupage, *m.*, grouping.

groupe, *m.*, group, category.

groupement, *m.*, grouping.

grouper, to group, to gather.

guelte, *f.* (*archaic*) commission;
see note: p. 8, line 33.

guère, *adv.*, but little; **ne** . . . —, hardly.

guerre, *f.*, war.

guichet, *m.*, window, wicket, ticket office.

guider, to guide.

guise, *f.*, wise, manner; **à sa** —, in his own fashion.

H

habile, *adj.*, clever, skilful, dexterous.

habileté, *f.*, ability, skill.

habillement, *m.*, clothing, wearing apparel.

habiller, to clothe.

habitant, *m.*, inhabitant.

habitude, *f.*, practice, disposition, habit, custom; **comme d'**—, as usual.

habituel, *-le*, *adj.*, usual, customary.

habituellement, *adv.*, customarily.

haïtien, pertaining to Haiti; *see note*: p. 99, line 9.

haleine, *f.*, breath; **en** —, in working order; **de longue** —, long.

Halsey, Halsey; *see note*: p. 75, line 5.

hardi, *-e*, *adj.*, firm; *see note*: p. 90, line 24.

harmonie, *f.*, harmony, unity.

hasard, *m.*, chance, accident;
au —, at random.

hâter (*se*), to hasten.

hausse, *f.*, rise, increase.

hausser, to raise, to increase in price.

haut, *-e*, *adj.*, high, above; **plus** —, above; **en** —, upstairs.

hauteur, *f.*, height.

Havre (*le*), Havre; *see note*: p. 43, line 14.

hélas!, alas!

hélice, *m.*, screw.

hériter, to inherit.

héritier, *m.*, heir.

hésiter, to hesitate, to pause.

heure, *f.*, hour, time, o'clock;
à l'— *actuelle*, at present.

heureusement, *adv.*, happily, fortunately.

heureux, *-se*, *adj.*, happy, glad.

heurter (*se*), to knock against, to strike, to run against.

hier, *adv.*, yesterday.

hiérarchie, *f.*, hierarchy.

hiérarchique, *adj.*, hierarchical.

hiver, *m.*, winter.

hollandais, *-e*, Dutch.

homme, *m.*, man; *see note*: p. 77, line 19.

honnêtement, *adv.*, honestly.

honneur, *m.*, honor, esteem.

honorable, *adj.*, honorable.

horaire, *m.*, schedule, roster, time-table.

horizontal, *-e*, *adj.*, horizontal.

hors, *adv.*, save, but, except.

hostile, *adj.*, hostile, adverse.

hostilité, *f.*, hostility, ill-will, opposition.

houille, *f.*, coal.

huile, *f.*, oil; — d'olives, olive oil.
 huissier, *m.*, process-server, sheriff's officer, notary public.
 huit, *adj.*, eight.

I

ici, *adv.*, here, at this point.
 idée, *f.*, idea, notion.
 identique, *adj.*, identical, the same.
 ignorer, to ignore, not to know.
 il, *pers. pron.*, it, he; *pl.* ils; with *imp. verbs*, it, there they.
 illimité, —e, *adj.*, unlimited.
 illusion, *f.*, deception, fallacy, illusion.
 illustrer, to illustrate, to make clear.
 image, *f.*, figure, diagram.
 imaginer, to imagine, to think.
 imiter, to imitate, to copy.
 immédiat, —e, *adj.*, immediate, imminent, present.
 immédiatement, *adv.*, immediately, at once.
 immeuble, *m.*, real estate, building.
 immitter (s'), to meddle with, to interfere in.
 immobiliser, to realize, to convert into land or real estate, to fix.
 immuable, *adj.*, invariable, immutable, immovable.
 impayé, —e, *adj.*, not paid, not honored.
 impertinent, —e, *adj.*, impertinent, irrelevant.
 implicitement, *adv.*, implicitly.
 impliquer, to imply.
 importance, *f.*, importance, consequence; — capitale, extremely important.

important, —e, *adj.*, important.
 importation, *f.*, importation, importing.
 importer, to be of importance, to matter, to import.
 importeur, *m.*, importer.
 imposant, —e, *adj.*, imposing.
 imposer, to impose, to place over, to compel; s'—, to force oneself.
 impossibilité, *f.*, impossibility.
 impossible, *adj.*, impossible.
 impôt, *m.*, tax, duty.
 impression, *f.*, impression, notion, opinion, print, printing.
 impressionner, to impress.
 imprévu, —e, *adj.*, unexpected.
 improprement, *adv.*, inaccurately.
 improviser, to improvise.
 impulsion, *f.*, impetus.
 imputable, *adj.*, chargeable (on), attributed.
 inacceptable, *adj.*, unacceptable.
 inaccessible, *adj.*, inaccessible.
 inanité, *f.*, inanity.
 incapable, *adj.*, incapable, unable.
 incendie, *m.*, fire.
 incertitude, *f.*, uncertainty, doubt, unsettledness.
 incidence, *f.*, incidence.
 incident, *m.*, incident, difficulty.
 inciter, to induce.
 inclus, —e, *adj.*, *p.p.* of inclure, enclosed.
 incomber, to be incumbent, to be one's duty.
 inconnu, —e, *adj.*, unknown; *f.*, unknown quantity.
 inconsciemment, *adv.*, unconsciously.
 incontestablement, *adv.*, unquestionably.

- inconvenient**, *m.*, inconvenience, disadvantage.
- incorporer**, to incorporate, to embody.
- inculquer**, to inculcate, to instil.
- indécis**, *-e, adj.*, wavering, unsettled.
- indéfiniment**, *adv.*, indefinitely.
- indemnité**, *f.*, indemnity, income (*insurance*).
- indépendamment**, *adv.*, independently, in addition to.
- indépendant**, *-e, adj.*, independent, separate, not connected.
- Indes**, *see note*: p. 92, line 26.
- indéterminé**, *-e, adj.*, not determined, indefinite, undivided.
- indication**, *f.*, indication, sign, direction, information, mark.
- indigène**, *adj.*, indigenous, native, home.
- indiquer**, to indicate, to show.
- indirect**, *-e, adj.*, indirect; *see contribution*.
- indirectement**, *adv.*, indirectly.
- indispensable**, *adj.*, absolutely necessary.
- indistinctement**, *adv.*, without distinction.
- individu**, *m.*, individual, person.
- individualiser**, to individualize, to pertain to an individual.
- individualiste**, *adj.*, individualist.
- indivisibilité**, *f.*, indivisibility.
- indivisible**, *adj.*, indivisible, inseparable.
- Indochine**, *f.*, Indo-china; *see note*: p. 102, line 15.
- industrie**, *f.*, industry; *see machinisme*.
- industriel**, *-le, adj.*, pertaining to manufacture or industry, industrial; **produits** —, industrial products; *m.*, manufacturer.
- inefficace**, *adj.*, inefficient.
- inégal**, *-e, adj.*, unequal, uneven, not uniform.
- inégalité**, *f.*, inequality, unevenness.
- inévitabile**, *adj.*, unavoidable.
- inévitablement**, *adv.*, invariably.
- inexact**, *-e, adj.*, inexact, incorrect.
- inexpérimenté**, *-e, adj.*, inexperienced.
- inférieur**, *-e, adj.*, inferior, lower, smaller.
- inflammable**, *adj.*, inflammable.
- inflation**, *f.*, inflation.
- infléchi**, *-e, adj.*, bent, inflected.
- influence**, *f.*, influence.
- influer**, to influence, to sway.
- influer**, to have influence.
- informer**, to inform, to tell, to advise.
- ingénieur**, *m.*, engineer.
- ingéniosité**, *f.*, cleverness, skill.
- inhérent**, *-e, adj.*, inherent.
- initial**, *-e, adj.*, initial, placed at the beginning.
- initiative**, *f.*, initiative.
- injustement**, *adv.*, unjustly.
- injustifié**, *-e, adj.*, unjustified.
- inoccupé**, *-e, adj.*, unoccupied.
- inonder**, to inundate.
- inopiné**, *-e, adj.*, sudden, unthought of.
- inopinément**, *adv.*, suddenly.
- inorganisation**, *f.*, lack of organization.
- inquiétant**, *-e, adj.*, alarming, troublesome.
- inquiétude**, *f.*, uneasiness, anxiety, concern.

- inscription**, *f.*, inscription, registry, entry.
- inscrire**, to set down, to record, to write, to enter.
- inscrit**, *-e*, *p.p.* of **inscrire**.
- inséparable**, *adj.*, inseparable.
- insignifiant**, *-e*, *adj.*, trifling, unimportant.
- inspecteur**, *m.*, overseer, inspector, (*in stores*) floor-walker.
- inspirer**, to inspire, to create; *s'—*, to be inspired, to be prompted.
- instabilité**, *f.*, unsteadiness, instability.
- installation**, *f.*, installing, installation.
- instantanément**, *adv.*, in an instant.
- institution**, *f.*, institution, establishment.
- instruction**, *f.*, instruction, direction, order.
- instruire**, to instruct.
- insuffisant**, *-e*, inadequate.
- intégral**, *-e*, *adj.*, integral, entire.
- intégrant**, *-e*, *adj.*, integrant, integral.
- intelligemment**, *adv.*, intelligently.
- intelligence**, *f.*, intelligence, knowledge, understanding.
- intelligent**, *-e*, *adj.*, intelligent, skilled, clever.
- intelligible**, *adj.*, intelligible, clear.
- intention**, *f.*, intention.
- interdiction**, *f.*, interdiction, prohibition.
- intéressant**, *-e*, *adj.*, interesting, exciting interest.
- intéressé**, *-e*, *p.p.* of **intéresser**, interested, affected, concerned; *m.*, interested party.
- intéresser**, to interest, to concern, to affect; *s'—*, to be interested.
- intérêt**, *m.*, interest, advantage.
- intérieur**, *m.*, inside, interior, within, home.
- intermaritime**, *adj.*, intermaritime.
- intermédiaire**, *adj.*, interposed, intermediary; *m.*, middleman, intermediary; *par l'—*, through.
- intermittent**, *-e*, *adj.*, intermittent.
- international**, *-e*, *adj.*, international.
- interpatronal**, *adj.*, of employers; *see note: p. 85, line 2.*
- interprète**, *m.*, *f.*, interpreter.
- interpréter**, to interpret.
- intersection**, *f.*, intersection.
- intervalle**, *m.*, interval, space.
- intervenir**, to intervene, to become a party, to interpose, to occur, to come.
- intervention**, *f.*, intervention, mediation.
- intrinsèque**, *adj.*, intrinsic.
- introduction**, *f.*, introduction, introducing.
- introduire**, to introduce, to bring in.
- intuition**, *f.*, intuition.
- inutile**, *adj.*, useless, worthless.
- invariable**, *adj.*, invariable, unchangeable.
- inventaire**, *m.*, inventory.
- inverse**, *adj.*, inverse, inverted.
- inversement**, *adv.*, inversely.
- invraisemblable**, *adj.*, unlikely, improbable.
- Irlande**, *f.*, Ireland.
- irrégulier**, *-ère*, *adj.*, irregular.

irrégulièrement, *adv.*, irregularly.
 irrésistible, *adj.*, irresistible.
 isolé, -e, *p.p.* of *isoler*, isolated, alone.
 isolément, *adv.*, separately.
 isthme, *m.*, isthmus.
 Italie, *f.*, Italy.
 italien, -ne, Italian.
 itinéraire, *m.*, itinerary.

J

jalonner, to mark (*stations*).
 jamais, *adv.*, ever, never; *ne* . . .
 —, never.
 janvier, *m.*, January.
 japonais, -e, Japanese.
 jauge, *f.*, gauge, burden, tonnage, measure.
 je, *pers. pron.*, first *pers.*, I.
 jeu, *m.*, play, action, liberty of action, scope.
 jeune, *adj.*, young.
 joindre, to join, to enclose, to meet with, to add.
 joint, -e, *p.p.* of *joindre*, enclosed; *see* *pièce*.
 jouer, to play, to perform, to operate.
 jouet, *m.*, toy.
 jouir, to enjoy, to possess.
 jouissance, *f.*, payment of interest, interest payable; *see note*: p. 105, line 3.
 jour, *m.*, day; *un* —, some day; *ce* —, to-day; *au* — *le* —, from day to day; — *de planche*, time agreed on for the discharge of a ship's cargo; *se faire* —, to come to light; *à* —, up to date; *see note*: p. 73, line 1.
 journal, *m.*, paper, newspaper, journal.

journalier, -ère, *adj.*, daily.
 journée, *f.*, day; *à la* —, by the day, (*of wages*) time wages; *see note*: p. 96, line 22.
 journallement, *adv.*, daily.
 juge, *m.*, judge; — *de paix*, justice of the peace.
 jugé, -e, *p.p.* of *juger*, put to trial; *au* —, by conjecture.
 jugement, *m.*, judgment, opinion.
 juger, to judge, to deem, to determine.
 juin, *m.*, June.
 juillet, *m.*, July.
 juridiction, *f.*, jurisdiction.
 jurisprudence, *f.*, jurisprudence.
 jusque, *prep.*, to, till, until, as many as; *jusqu'à ce que*, until.
 juste, *adj.*, just, fair.
 justice, *f.*, justice; — *de paix*, court of the justice of the peace.
 justifier, to justify.

K

kilo, *m.*, abbreviation, for kilogramme; *see* kilogramme.
 kilogramme, *m.*, kilogram: 2.204621 lbs. avoirdupois or 2.679227 lbs. troy.
 kilomètre, *m.*, kilometer: 0.621-3824 mile.
 kilométrique, *adj.*, in kilometers; *see note*: p. 51, line 23.
 kilométriquement, *adv.*, in kilometers.

L

la, *art. fem. sing.*, the, a, an; *obj. pron.*, her.
 là, *adv.*, there; *par* —, thereby; *de* —, hence, whence.

- labeur, *m.*, labor, toil, work.
 lacune, *f.*, lacuna, gap.
 laisser, to leave, to let, to allow; *see note*: p. 11, line 24.
 lancer, to introduce, to set up; se —, to rush, to cast oneself.
 langage, *m.*, language, speech.
 laps, *m.*, lapse.
 laquelle, *pron. f.*, *see lequel*.
 large, *adj.*, great, extensive, ample.
 largement, *adv.*, amply, liberally.
 lasser, to weaken.
 latitude, *f.*, latitude, extent, freedom.
 le, *art. m. sing.*, the, a, an; *obj. pron.*, him.
 lecteur, *m.*, reader.
 légal, —e, *adj.*, legal.
 léger, —ère, *adj.*, light, thin.
 légèrement, *adv.*, slightly, faintly.
 législation, *f.*, legislation.
 lendemain, *m.*, next day; le —, on the morrow.
 lent, —e, *adj.*, slow.
 lenteur, *f.*, slowness, tardiness.
 lequel, *pron. m.*, who, that, which; laquelle, *f.*, lesquels, *m. pl.*, lesquelles, *f. pl.*
 les, *pl. def. art.*, also *obj. pron.*, *see le, la*.
 lesquels, lesquelles, *see lequel*.
 lest, *m.*, ballast; sur —, in ballast.
 lettre, *f.*, letter; — de change, bill of exchange; — voiture, way-bill; — de crédit, letter of credit; en —, written out; *see copie*.
 leur, *pron. m. f.*, them, to them; *poss. adj. m. f.*, their.
 lev, *m.*, lev; *see note*: p. 99, line 32.
 lever, *m.*, surveying.
 libéral, —e, *adj.*, liberal.
 libération, *f.*, liberation, deliverance, release.
 libérer, to liberate, to pay off, to pay up, to free; *see action*.
 liberté, *f.*, liberty, freedom.
 libre, *adj.*, free, optional; *see capital*.
 librement, *adv.*, freely, frankly, openly.
 lié, —e, *p.p. of lier*, bound, engaged.
 lier, to bind, to engage in; se —, to be connected, to tie up.
 lieu, *m.*, place; donner —, to occasion; au — de, instead of; avoir —, to take place; avoir — de, to have an occasion to, to have reason.
 ligne, *f.*, line, course; *see note*: p. 46, line 8.
 limite, *f.*, limit, confine.
 limité, —e, *p.p. of limiter*, limited.
 limiter, to limit.
 Linares, *see note*: p. 103, line 31.
 liner, *m.*, liner.
 liquidation, *f.*, liquidation, settlement, selling off, winding up, clearance.
 liquide, *adj.*, clear, net.
 lire, to read.
 lisiblement, *adv.*, legibly.
 litige, *m.*, litigation, suit, matter in dispute.
 litigieux, —se, *adj.*, litigious, contested.
 litre, *m.*, litre = 1.76 pint.
 livrable, *adj.*, deliverable, to be delivered.

- livraison, *f.*, delivery; *facture de — à domicile*, delivery order.
- livre, *f.*, pound (*weight, sterling*), franc; *m.*, book, account-book; *Grand —*, ledger; *tenue de —s*, bookkeeping; *— de caisse*, cash-book; *— journal*, journal; *teneur de —s*, bookkeeper; *see note: p. 32, lines 17, 18, 22.*
- livrer, to surrender, to yield, to deliver; *see note: p. 93, line 28.*
- livret, *m.*, book, schedule.
- livreur, *m.*, deliverer, delivery man.
- Lloyd, *see note: p. 40, line 1.*
- local, *-e, adj.*, local; *m.*, premises, location.
- localité, *f.*, locality, place.
- locataire, *m.*, lessee, renter.
- location, *f.*, hire-money, letting price, rent.
- locomotive, *f.*, locomotive.
- logement, *m.*, lodging, room, cabin.
- loger, to house, to put up.
- logique, *adj.*, logical.
- logiquement, *adv.*, logically.
- loi, *f.*, law, rule, regulation, bill; *proposition de —*, bill; *see note: p. 86, line 1.*
- loin, *adv.*, far, later, further.
- lombard, *-e, Lombard*; *see note: p. 103, line 10.*
- Londres, London.
- long, *-ue, adj.*, long; *see échéance; le — de*, the length of, along; *see note: p. 21, line 10.*
- longtemps, *adv.*, a long time.
- longueur, *f.*, length.
- loque, *f.*, rag.
- lors, *adv.*, then, at the time; *see dès.*
- lorsque, *conj.*, when, at the time.
- louage, *m.*, hiring, renting.
- lourd, *-e, adj.*, heavy, dull, sluggish, deadweight (*cargo*).
- Louvre, *see note: p. 3, line 4.*
- loyauté, *f.*, loyalty.
- loyer, *m.*, rent.
- lui, *pers. pron., m.*, third person, him, to him; *f.*, her, to her; *n.*, it, to it; *— même*, himself, etc.
- lumière, *f.*, light; *mettre en —*, to make known.
- lumineux, *-se, adj.*, bright, clear.
- luxe, *m.*, luxury; *objet de —*, article of luxury.
- Lyon, *see note: p. 63, line 9.*
- Lyonnais, *Crédit Lyonnais*, French bank.

M

- ma, *adj. pos. f.*, my.
- machine, *f.*, engine, machine; *—s-outils*, machines, instruments, tools.
- machinerie, *f.*, engine.
- machinisme, *m.*, pertaining to machines or machinery; *industrie à —*, machine trade.
- magasin, *m.*, storehouse, warehouse, store, storeroom; *grand —*, department store.
- magasinage, *m.*, storage; *droit de —*, warehouse-rent.
- magasinier, *m.*, store-keeper, warehouse man, stock-book.
- mai, *m.*, May.

- main, f.**, hand; *see note*: p. 100, line 13.
main-d'œuvre, f., labor (*manual*).
mainmise, f., seizure.
maintenant, adv., now.
maintenir, to sustain, to hold, to keep; **se —**, to be sustained, to be kept.
maintien, m., maintaining, maintenance, upkeep.
mais, conj., but.
maison, f., house, firm, concern; — **de commerce**, business house, firm.
maître, m., master, owner.
majoration, f., increase.
majorer, to increase.
majorité, f., majority.
mal, m., evil, wrong; *adv.*, badly, wrong.
malade, adj., ill, sick.
maladie, f., illness, disease.
maladroitement, adv., unskillfully.
malgré, prep., in spite of, notwithstanding.
malheur, m., misfortune; **par —**, unfortunately.
malsain, -e, adj., unhealthy.
malthusianisme, see note: p. 83, line 6.
mandat, m., check, draft, warrant, money-order, mandate.
manière, f., manner, way; **de — à**, in order that, so that; **de — que**, so that.
manifestation, f., manifestation.
manipulation, f., manipulation, handling.
mancœuvre, f., manual labor; **m.**, workman.
manquant, adj., wanting, missing.
manquer, to fail, to miss, not to fulfil.
manufacture, f., factory, mill.
manutention, f., management; *see note*: p. 51, line 3.
marchand, m., merchant, dealer; — **de nouveauté**, drygoods merchant; *see nouveauté*; *adj.*, merchant; *see gros*.
marchandage, m., bargaining.
marchandise, f., merchandise, commodity, goods; *see souffrance*.
marche, f., course, progress, running.
marché, m., market; **bon —**, cheap, cheapness; *see note*: p. 86, line 23.
marcher, to go, to make progress, to advance.
marge, f., margin.
mariage, m., marriage.
marié, -e, p.p. of marier, married.
marin, -e, adj., marine, sea.
marine, f., navy, fleet; — **marchande**, merchant marine.
maritime, adj., maritime, water, ocean; **transport —**, water or ocean transportation.
marque, f., mark, marking, make.
marqué, -e, adj., remarkable, conspicuous, striking, marked.
marquer, to mark, to mark out, to indicate.
mars, m., March.
Marseille, Marseilles; see note: p. 63, line 15.
masse, f., mass, whole, bulk.
matériel, m., material, stores.
matériel, -le, adj., material, gross.
matériellement, adv., materially.

- mathématique, f.**, mathematics;
adj., mathematical.
matière, f., matter, material;
 — **première**, raw material;
en —, in affairs of, in point
 of; **comme en** —, as in the
 matter; *see note*: p. 22, line
 7.
matin, m., morning.
maturité, f., maturity.
mauvais, -e, adj., bad, poor.
maxime, f., maxim, leading
 truth, sententious saying.
maximum, m., maximum, acme,
 height.
mazout, m., mazout: (*by-product*
of oil used as fuel).
me, pron. obj., me, to me.
mécanique, adj., mechanical.
méconnaître, to disregard, to
 misunderstand.
médecin, m., physician.
Méditerranée, f., Mediterranean
 Sea.
meilleur, comp. of bon.
membre, m., member.
même, adj., adv., same, even;
with pers. pron., self; **tout de**
 —, all the same; **de** —, like-
 wise; **de** — **que**, just as, as
 well as; *see note*: p. 93, line 24.
mémorandum, m., memoran-
 dum, memorial.
ménage, m., household, house-
 keeping.
mensuel, -le, adj., monthly.
mention, f., mention, clause.
mentionner, to mention.
mer, f., sea; *see bain*.
merci, m., thanks.
mère, f., mother; *see société*.
mérite, m., merit, value.
mériter, to merit, to deserve,
 to be worthy of.
mes, adj. pos. pl. of mon, ma.
messagerie, see note: p. 50,
 line 15.
mesure, f., measure, standard,
 action, means, propriety, pre-
 caution, measurement; **au**
fur et à — que, in proportion
 as; *see note*: p. 53, line 10.
métal, m., metal.
métallique, adj., metallic.
métallurgique, adj., metallur-
 gical.
métallurgiste, m., metallurgist.
méthode, f., method.
méthodiquement, adv., methodi-
 cally.
mètre, m., meter = 1.093633
 yard.
mettre, to put, to place; **se** —
à, to begin; *see note*: p. 22,
 line 15.
mévente, f., dead sale, stagna-
 tion, dulness of sale.
méxicain, -e, Mexican.
midi, m., south, noon.
mieux, adv. comp. of bien, better,
 firmer, stronger.
Milan, see note: p. 116, line 24.
milieu, m., circle, middle.
mille, adj., thousand.
milliard, m., a thousand millions,
 a billion.
million, m., million.
mine, f., mine.
minerai, m., ore.
minéral, -e, adj., mineral; *m.*,
 mineral.
mineur, m., miner, mine-digger.
minime, adj., slight, unim-
 portant, small, short; *see*
note: p. 8, line 22.
minimum, m., minimum.
ministère, m., ministry, agency,
 department, service, aid; —

- des Finances, treasury department.
 ministériel, -le, *adj.*, ministerial.
 minutieusement, *adv.*, minutely.
 mis, -e, *p.p.* of mettre.
 mise, *f.*, placing, putting; — en route, starting; *see note*: p. 15, line 27.
 misère, *f.*, poverty, want.
 mixte, *adj.*, mixed; *see* appointement.
 mobile, *adj.*, moving, movable; rampe —, moving-stairway, escalator.
 mobilier, -ère, *adj.*, personal, movable (*property*).
 modalité, *f.*, modality, manner of being.
 mode, *f.*, fashion; *m.*, manner, method, way, form.
 modèle, *m.*, model, copy, example.
 modérateur, *m.*, regulator.
 modérer, to moderate, to check.
 moderne, *adj.*, modern.
 modeste, *adj.*, modest, low.
 modificatif, -ve, *adj.*, modifying.
 modification, *f.*, change, modification.
 modifier, to alter, to change; se —, to be altered, to be changed.
 mœurs, *f. pl.*, manners, customs.
 moindre, *adj.*, slightest, least, smaller, inferior to; *see note*: p. 17, line 24.
 moins, *adv.*, less, the least, minus; au —, at least; du —, at least, at any rate; plus ou —, more or less; à — que, unless; tout au —, at least.
 mois, *m.*, month.
 moitié, *f.*, half.
 moment, *m.*, moment, time; pour le —, for the time being.
 mon, *adj. pos.*, *m.*, my.
 monde, *m.*, world; tout le —, every one.
 monétaire, *adj.*, monetary, money; *see* signe.
 monnaie, *f.*, money, cash, change, specie, currency.
 monnayer, to coin, to convert into money.
 monopole, *m.*, monopoly.
 monopoleur, *m.*, monopolist.
 monsieur, *m.*, Mr., gentleman, sir; *pl.*, messieurs.
 monstruosité, *f.*, monstrosity.
 montant, *m.*, amount, total.
 montée, *f.*, rise, ascent.
 monter, to rise, to increase.
 montrer, to show, to point out, to indicate; se —, to show oneself.
 moral, -e, *adj.*, moral.
 moralement, *adv.*, morally.
 moraliste, *m.*, moralist.
 mort, *f.*, death.
 mot, *m.*, word; d'un —, in a word.
 moteur, *m.*, motor.
 motif, *m.*, motive, reason.
 mouvement, *m.*, motion, movement, variation, fluctuation, manoeuvre; — des affaires, business fluctuation.
 moyen, -ne, *adj.*, average, middle; *m.*, a means, a way; au — de, by means of; *see note*: p. 24, line 12.
 moyennant, *prep.*, on condition of, provided, by means of, for.
 moyenne, *f.*, middle, mean, moderate, average; en —, on the average.

multiple, *m.*, multiple; *adj.*, various, manyfold.
multiplicité, *f.*, multiplicity.
multiplier, to multiply; **se** —, to increase.
multitude, *f.*, a great number.
munir, to provide with; **se** —, to provide oneself with.
mutualité, *f.*, mutuality.
mutuel, *-le*, *adj.*, mutual.

N

naguère, *adv.*, lately, not long ago.
naissance, *f.*, birth.
naître, to be born.
nanti, *-e*, *p.p.* of **nantir**, in the possession of.
nation, *f.*, nation, country.
national, *-e*, *adj.*, national.
nationalité, *f.*, nationality.
nature, *f.*, nature, kind, condition; *see note*: pp. 26, 30, line 31.
naturel, *-le*, *adj.*, natural, free, easy.
naturellement, *adv.*, naturally, of course.
nauffrage, *m.*, shipwreck.
navigation, *f.*, navigation; — **à voile**, sailing; — **à vapeur**, steamship navigation; **compagnie de** —, navigation company.
naviguer, to navigate, to sail.
navire, *m.*, ship, vessel.
ne, *adv.*, no, not; **ne** . . . **plus**, no longer; **ne** . . . **que**, but, only.
néanmoins, *adv.*, nevertheless.
néerlandais, *-e*, Dutch, pertaining to the Netherlands.
nécessaire, *adj.*, necessary.
nécessairement, *adv.*, necessarily, indispensably.
nécessité, *m.*, necessity, indispensability; *see note*: p. 89, line 25.
nécessiter, to necessitate, to render necessary.
néfaste, *adj.*, fatal, inauspicious.
négligé, *-e*, *p.p.* of **négliger**, slighted, disregarded, neglected.
négligeable, *adj.*, negligible.
négligence, *f.*, neglect, disregard, indifference.
négliger, to neglect.
négociable, *adj.*, negotiable, transferable.
négociant, *m.*, merchant.
négociier, to negotiate, to put into circulation, to pass, to transfer by indorsement.
net, *-te*, *adj.*, net, register (*tonnage*), clear (*profit*).
nettement, *adv.*, distinctly, plainly.
neuf, *-ve*, *adj.*, new; **travaux** —**s**, upkeep and repairs.
New-York, New York.
ni, *conj.*, nor; **ni** . . . **ni**, neither . . . nor.
nier, to deny, to disavow.
niveau, *m.*, level.
niveler, to level, to make even.
nitrate, *m.*, nitrate.
noble, *adj.*, noble, worthy, dignified.
nolis, *m.*, freight, *see fret*.
nolisement, *m.*, freighting, chartering.
nom, *m.*, name, noun.
nombre, *m.*, number, a great many.
nombreux, *-se*, *adj.*, numerous, many.

nomenclature, *f.*, nomenclature.
nommer, to call, to name; **se** —, to be called, to be named.
non, *adv.*, no, not; — **plus**, neither, no longer; — **pas**, not.
nord, *m.*, north; **Mer du Nord**, North Sea; *see note*: p. 49, line 8.
normal, *-e, adj.*, normal, regular.
normalement, *adv.*, normally.
nos, *adj. pos. pl. of notre*.
notablement, *adv.*, considerably.
notaire, *m.*, notary.
notamment, *adv.*, especially.
note, *f.*, note; **prendre** —, to take notice, to take note.
noter, to note, to mark, to take notice of; *see note*: p. 103, line 1.
notion, *f.*, notion, conception, idea, information, knowledge; *see note*: p. 91, line 10.
notre, *adj. pos.*, our; *pl.*, **nos**; *pron.*, **le nôtre**, etc.
nourrice, *f.*, nurse, support, sustenance; **mettre en** —, to put out to nurse.
nourrir, to feed, to support.
nourriture, *f.*, food; — **fine**, delicacies.
nous, *pers. pron.*, we; *obj. pron.*, us, to us.
nouveau, **nouvelle**, *adj.*, new, recent; **de** —, again; **à** —, anew, again.
nouveauté, *f.*, novelty, fancy article.
nouvel, *-le, adj.*, new, recent.
nouvelle, *f.*, news.
novembre, *m.*, November.
nuît, *f.*, night; **de** —, at night.
nul, *-le, adj.*, no, none, not any, null.

nullement, *adv.*, in no wise, by no means.
numéraire, *m.*, cash, specie, coin; *see note*: p. 106, line 10.
numéro, *m.*, number.

O

objection, *f.*, objection, difficulty.
objet, *m.*, object, article, goods, aim, purpose, subject matter; **faire l'— de**, to be the subject of; *see note*: p. 48, line 24.
obligation, *f.*, obligation, necessity, bond.
obligatoire, *adj.*, binding, compulsory.
obligatoirement, *adv.*, by necessity.
obligeance, *f.*, kindness, complaisance.
obligeant, *-e, adj.*, obliging.
obliger, to oblige, to compel; **s'—**, to be compelled.
obséder, to obsess.
observation, *f.*, comment, remark, observation, adherence to in practice.
observer, to observe, to comply with, to fulfil.
obstacle, *m.*, hindrance, impediment.
obtenable, *adj.*, obtainable.
obtenir, to obtain, to get.
occasion, *f.*, occasion, bargain, opportunity; **à l'— de**, on the occasion.
occasionner, to cause.
occuper (s'), to be engaged in, to take care of, to engage in; *act.*, to employ.
octobre, *m.*, October.

octroi, *m.*, concession, granting, toll.
 œil, *m.*, eye; *pl.*, yeux; *see note*: p. 97, line 3.
 œuvre, *f.*, work.
 offert, -e, *p.p. of offrir*.
 office, *m.*, duty, service, aid; d'—, officially, on one's own initiative; *see note*: p. 57, line 13.
 officiel, -le, *adj.*, official, emanating from the government.
 offre, *f.*, supply; *see note*: p. 86, line 1.
 offrir, to offer, to offer up, to tender.
 olive, *f.*, olive.
 omnium, *m.*, omnium.
 on, *ind. pron.*, people, we, they, one.
 opération, *f.*, transaction, operation, performance, act.
 opérer, to effect, to do, to transact, to act, to do business; s'—, to be effected; *see note*: p. 56, line 14.
 opinion, *f.*, opinion, sentiment.
 opportun, -e, *adj.*, opportune, timely, expedient.
 opportunément, *adv.*, opportunely.
 opposé, -e, *p.p. of opposer*, opposite, reverse.
 opposer, to put in opposition.
 opposition, *f.*, opposition, objection; en —, contrary.
 option, *f.*, option; à —, at option.
 or, *m.*, gold.
 or, *conj.*, now, presently.
 ordinaire, *adj.*, ordinary, usual, customary.
 ordinairement, *adv.*, ordinarily.
 ordonnée, *f.*, ordinate.

ordre, *m.*, order, system; billet à —, bill payable to order, promissory note; *see note*: p. 11, line 11.
 organisation, *f.*, organization.
 organiser, to organize.
 organisme, *m.*, organism.
 orienter (s'), to find one's way.
 originaire, *adj.*, original.
 origine, *f.*, origin, source, outset.
 oscillant, -e, *adj.*, oscillating.
 oscillation, *f.*, oscillation; fluctuation, wavering.
 osciller, to oscillate.
 ôter, to take away, to remove.
 ottoman, -e, Ottoman; *see note*: p. 103, line 1.
 ou, *conj.*, or; — bien, or.
 où, *adv.*, where, when, in which, whence.
 oublier, to forget.
 outil, *m.*, tool; *see machine*.
 outillage, *m.*, implements.
 outre, *prep.*, besides; en —, moreover.
 ouvert, -e, *p.p. of ouvrir*, opened.
 ouverture, *f.*, opening.
 ouvrage, *m.*, work, labor.
 ouvrier, -ère, *m., f.*, working-man, artisan, labourer, working-girl; *adj.*, working, pertaining to work.
 ouvrir, to open.

P

paiement, *m.*, payment; *see* payement.
 pain, *m.*, bread.
 pair, *m.*, par.
 paix, *f.*, peace; *see justice*; *see* juge.
 palan, *m.*, tackle.
 panacée, *f.*, panacea, universal remedy.

papier, *m.*, paper, bill; *pl.*, bill, document, passport; **-monnaie**, paper-money; — **de bord**, ship's papers.

paquebot, *m.*, steamer.

paquet, *m.*, package, parcel, bundle.

par, *prep.*, for, by, by means of, for the sake of.

paradoxe, *m.*, paradox.

paraître, to seem, to appear.

parallèlement, *adv.*, in parallel lines.

parce que, *conj. phr.*, because.

parcourir, to go over, to travel over.

parcours, *m.*, commonage, line (of conveyance), course, run.

parcouru, **-e**, *p.p. of parcourir*.

pardessus, *m.*, overcoat.

pardon, *m.*, pardon.

pareil, **-le**, *adj.*, like, similar, equal, such.

parent, *m.*, relative; *m. pl.*, parents.

paresse, *f.*, idleness, indolence.

parfait, **-e**, *adj.*, perfect, absolute, total.

parfaitement, *adv.*, perfectly, thoroughly.

parfois, *adv.*, sometimes.

Paris, *m.*, Paris.

parisien, **-ne**, *adj.*, Parisian, of Paris.

parlant, **-e**, *pres. p. of parler*; *see réclame*.

parlementaire, *adj.*, parliamentary.

parler, to speak.

parmi, *prep.*, among, amid.

parole, *f.*, word, verbal promise.

parquet, *m.*, floor, station (of stockbrokers).

part, *f.*, share, part; **à** —, alone,

apart; **de la** —, by, from; **d'une** —, on the one hand; **d'autre** —, on the other hand, elsewhere; **de** — **et d'autre**, on both sides, on either side.

partager, to divide, to distribute.

partance, *f.*, sailing, departure; **en** —, on the point of sailing.

parti, *m.*, party, terms, resolution.

participant, *m.*, participator, sharer.

participation, *f.*, participation, sharing; **en** —, on joint account.

participer, to participate, to share.

particularité, *f.*, peculiarity.

particulier, **-ère**, *adj.*, particular, appropriate, characteristic, individual, private; **en** —, in particular.

partie, *f.*, part, portion, share, party; **en** —, in part; — **simple**, single entry; — **double**, double entry; **faire** —, to be member; *see note: p. 34, line 20.*

partiellement, *adv.*, in part, by instalment.

partir, to set out, to start, to leave; **à** — **de**, from.

partisan, *m.*, partisan, adherent to.

partout, *adv.*, everywhere.

parvenir, to reach, to come to, to succeed; **faire** —, to send.

parvenu, **-e**, *p.p. of parvenir*.

pas, *adv.*, not, no; **non** —, not.

passage, *m.*, passing, transfer; **au** —, in passing.

passager, *m.*, passenger.

passé, *m.*, past.

- passeport, *m.*, passport; *see* congé.
 passer, to pass, to proceed, to go, to enter, to spend; — *une* écriture, to make an entry; *se* —, to take place; *se* — *de*, to do without.
 passif, *m.*, liabilities.
 paternité, *f.*, paternity, fatherhood.
 patient, —*e*, *adj.*, patient.
 patron, *m.*, manager, employer, "boss."
 patronal, —*e*, *adj.*, of employers.
 pauvre, *m.*, poor, needy, cheap.
 pavillon, *m.*, flag.
 payable, *adj.*, payable, due.
 paye, *f.*, pay, salary, wages.
 paiement, *m.*, payment; — *en* espèce, payment in specie, cash.
 payer, to pay; *see* port.
 pays, *m.*, country, nation; *du* —, native.
 paysan, *m.*, peasant.
 pêche, *f.*, fishing.
 peine, *f.*, pain; à —, hardly; sous —, under penalty.
 peintre, *m.*, painter.
 pendant, *prep.*, during, for, while.
 penser, to think.
 pente, *f.*, declivity, slope, incline.
 percepteur, *m.*, collector.
 perception, *f.*, collection, perceiving.
 percer, to bore, to open.
 percevoir, to collect, to get, to receive.
 perçu, —*e*, *p.p.* of percevoir.
 perdre, to lose, to waste; — *de* sa valeur, to depreciate.
 perdu, —*e*, *p.p.* of perdre, lost.
 père, *m.*, father.
 perfectionnement, *m.*, improvement, perfecting.
 période, *f.*, period (*time*).
 périodique, *adj.*, periodical.
 périodiquement, *adv.*, periodically.
 périphérie, *f.*, periphery, circuit.
 périssable, *adj.*, perishable.
 permanence, *f.*, permanence; *en* —, permanently.
 permanent, —*e*, *adj.*, permanent, standing.
 permettre, to allow, to permit.
 permis, *m.*, permit, permission, license.
 perpétuel, —*le*, *adj.*, perpetual, fixed.
 persécution, *f.*, persecution, importunity; *see note*: p. 97, line 20.
 personnalité, *f.*, person, personality, body.
 personne, *f.*, person, anyone; *pl.*, persons, people; *neg.*, none.
 personnel, —*le*, *adj.*, personal; billet —, personal note; *m.*, staff, clerks.
 perspective, *f.*, prospect, view.
 perte, *f.*, loss.
 perturbation, *f.*, trouble, disorder.
 pesage, *m.*, weighing.
 peser, to weigh.
 peseta, *f.*, peseta (*Spanish coin worth about twenty cents at par*).
 peso, *m.*, peso: *Spanish-American coin (value differs with different countries)*.
 petit, —*e*, *adj.*, small, short, little.
 pétrole, *m.*, petroleum, rock-oil.
 pétrolifère, *adj.*, oil bearing; *see note*: p. 95, line 23.

peu, *adv.*, little, few; à — près, nearly; — à —, little by little; **quelque** —, somewhat; *see note*: p. 91, line 10.

peuple, *m.*, people.

peut-être, *adv.*, perhaps.

phase, *f.*, phase, turn, aspect.

phénomène, *m.*, phenomenon.

physicien, *m.*, physicist.

physionomie, *f.*, appearance.

pièce, *f.*, coin, piece, document; **aux** —s, piecework; — **jointe**, enclosure.

pied, *m.*, foot; **de plain** —, on the same level.

pierre, *f.*, stone.

pilon, *m.*, pestle; *see note*: p. 92, line 25.

pilotage, *m.*, pilotage, piloting.

place, *f.*, place, town, room, position, market; **change de** —, exchange; — **de commerce**, commercial market; **sur** —, on the spot; **perte de** —, arbitrage, gold points, adjustment.

placement, *m.*, investment, selling, placing.

placer, to sell, to dispose of, to invest, to put out, to place.

plain, —e, *adj.*, plain, level; **de** — **-pied**, on the same level.

plaindre (se), to complain, to lament.

plaisir, *m.*, pleasure.

planche, *f.*, *see jour*.

plateau, *m.*, tray.

platine, *m.*, platinum.

plein, —e, full; *m.*, fullness; *see tarif*; *see note*: p. 37, line 9.

pleinement, *adv.*, fully, entirely.

pli, *m.*, cover, envelop.

plupart, *f.*, most part, majority.

plus, *m.*, most, more; *adv.*, more;

ne ... —, no more, no longer; **non** —, neither, no longer; **de** —, moreover, furthermore; **au** —, at the most; — **ou moins**, more or less; **de** — **en** —, more and more; **en** —, in addition.

plusieurs, *adj.*, many, several.

plutôt, *adv.*, rather.

pluvieux, —se, *adj.*, rainy.

poids, *m.*, weight.

point, *m.*, point, place, spot, respect; — **de vue**, point of view; — **de départ**, starting point; **neg.**, not; — **du tout**, not at all; *see note*: p. 10, line 28.

pointage, *m.*, checking.

pointeur, *m.*, marker.

poivre, *m.*, pepper.

police, *f.*, policy; — **-flottante**, floating policy; — **d'assurance**, insurance policy.

politique, *adj.*, political; *f.*, policy.

pompier, *m.*, fireman; **compagnie de** —s, fire company.

pont, *m.*, deck, bridge.

pool, *m.*, pool; *see note*: p. 39, line 4.

port, *m.*, port, harbor, carriage (of parcels); — **payé**, carriage-paid.

portée, *f.*, burden, tonnage.

portefeuille, *m.*, port-folio, bill-case, bills and acceptances.

porter, to bear, to carry, to influence, to incline, to steer, to deal, to fall upon, to resort, to proceed, to sustain, to bring forth; *see note*: pp. 9, 34, lines 14, 4.

porteur, *m.*, bearer, holder.

portion, *f.*, portion, part.

portrait, *m.*, picture; — schématique, lineal diagram.

Portugal, *m.*, Portugal.

poser, to set, to lay down; — une question, to ask a question.

position, *f.*, position, situation, circumstance, place.

posséder, to possess.

possession, *f.*, possession.

possibilité, *f.*, possibility.

possible, *adj.*, possible.

poste, *f.*, post-office; par la —, by mail; *m.*, — d'eau, fire plug.

posture, *f.*, position, situation.

pour, *prep.*, for, in order to, for the sake of, in favor of.

pourcentage, *m.*, percentage.

pourquoi, *conj. adv.*, why.

poursuivre, to sue, to prosecute, to pursue.

pourtant, *conj.*, nevertheless, however.

pousser, to carry on, to examine, to push; — à fond, to study thoroughly.

pouvoir, *m.*, power, capacity, authority.

pouvoir, to be able to, can, should, may; *see note*: p. 69, line 12.

pratique, *adj.*, practical; *f.*, practice, conduct, dealing; *see note*: p. 23, line 12.

pratiquement, *adv.*, practically, in practice.

pratiquer, to practise, to exercise, to obtain.

préalable, *adj.*, previous, before hand.

préalablement, *adv.*, previously.

précaution, *f.*, precaution, caution.

précédemment, *adv.*, before, previously.

précédent, —e, *adj.*, preceding; *m.*, preceding, precedent.

précéder, to precede.

précieux, —se, *adj.*, precious.

précis, —e, *adj.*, precise, exact.

précisément, *adv.*, precisely, exactly.

préciser, to state precisely, to specify.

précision, *f.*, precision, accuracy.

précité, —e, *adj.*, aforesaid, above-mentioned.

prédire, to predict, to foretell.

prédominer, to prevail.

préférable, *adj.*, preferable.

préférer, to prefer, to chose.

préjudice, *m.*, injury, harm, prejudice; au — de, to the detriment of, contrary to.

préjuger, prejudice.

prélever, to deduct previously.

premier, —ère, *adj.*, first, indispensable, former; *see note*: p. 62, line 19.

prendre, to take, to construe, to consider, to catch, to adopt.

preneur, *m.*, payee (of a bill of exchange).

préparation, *f.*, preparation.

préparer, to prepare, to get ready, to arrange.

près, *adv.*, near, close; de —, nearly; à peu —, nearly, almost; *see note*: p. 91, line 10.

prescrire, to prescribe, to prescribe for.

présence, *f.*, presence.

présent, —e, *adj.*, present; *m.*, present time; à —, now.

présentation, *f.*, presentation payment of something due.

présenter, to display, to expose,

- to extend, to show, to present,
to introduce; *se* —, to appear,
to call.
- président**, *m.*, president.
- presque**, *adj.*, almost, nearly.
- presse**, *f.*, press.
- pressé**, —*e*, *p.p. of presser*,
pressed, in haste, very busy.
- pression**, *f.*, pressure; — *syn-*
dicale, organized pressure.
- prestation**, *f.*, prestation, pay-
ment of something due.
- présumer**, to suppose, to believe,
to presume.
- prêt**, *m.*, loan.
- prétention**, *f.*, claim, pretention.
- prêter**, to lend.
- prétexte**, *m.*, pretext.
- preuve**, *f.*, evidence; *faire — de*,
to show proof of; *see note:*
p. 100, line 7.
- prévaloir**, to prevail; *se* —, to
take advantage of.
- prévenir**, to anticipate, to fore-
stall, to inform.
- prévision**, *f.*, prevision, con-
jecture; *see note:* p. 21, line 10.
- prévoir**, to foresee, to provide
for, to anticipate.
- prévoyance**, *f.*, foresight, fore-
thought.
- prévu**, —*e*, *p.p. of prévoir*.
- prier**, to beg, to request.
- primage**, *m.*, primage: (*allowance*
paid to master of a vessel.)
- prime**, *f.*, premium, option, re-
ward, bonus; *salaire avec —*,
wages with premium.
- primer**, to lead, to excel, to pre-
cede.
- primitif**, —*ve*, *adj.*, original.
- principal**, —*e*, *adj.*, main, principal.
- principalement**, *adv.*, mainly,
chiefly.
- principe**, *m.*, principle.
- priorité**, *f.*, priority.
- pris**, —*e*, *p.p. of prendre*.
- prise**, *f.*, quarrel, capture; *être*
aux —s, to grapple.
- privé**, —*e*, *p.p. of priver*, de-
prived, bereft; *adj.*, private.
- priver**, to deprive; *se* —, to de-
prive oneself.
- privilegié**, —*e*, *adj.*, privileged,
preference.
- prix**, *m.*, price; *de —*, of value;
— *de base*, minimum rate;
— *courant*, price list.
- probable**, *adj.*, probable, likely.
- probité**, *f.*, honesty, integrity.
- problème**, *m.*, problem, question.
- procédé**, *m.*, process, operation.
- procéder**, to proceed, to act, to
pass, to go on.
- procédure**, *f.*, procedure, enact-
ing.
- procès**, *m.*, law-suit.
- prochain**, —*e*, *adj.*, next, coming.
- proche**, *adj.*, near.
- proclamer**, to promulgate, to
proclaim.
- producteur**, *m.*, producer.
- production**, *f.*, production, pres-
entation.
- produire**, to produce, to bring
about; *se* —, to bring to
view, to exhibit, to take place.
- produit**, *m.*, product, goods; —
agricole, agricultural product;
p.p. of produire.
- profession**, *f.*, profession.
- profit**, *m.*, profit, benefit.
- profiter**, to profit, to benefit, to
take advantage.
- profusion**, *f.*, profusion; *à —*,
profusely.
- programme**, *m.*, program, plat-
form.

- progrès, m.,** progress.
progresser, to improve, to advance.
progressif, -ve, adj., progressive, advancing.
progression, f., progression, progress, advancement, *see note: p. 36, line 2.*
progressivement, adv., progressively.
prohibition, f., prohibition, interdiction.
projet, m., project, plan, scheme; — **de loi, bill;** *see note: p. 98, line 10.*
projeter, to plan, to contemplate, to purpose.
prolongement, m., prolongation, extension.
prolonger, to extend, to draw out.
promesse, f., promise, promissory note, note of hand.
promotion, f., promotion, advancement.
promptement, adv., promptly, rapidly.
prononcer (se), to declare oneself, to speak out.
proportion, f., proportion.
proportionnalité, f., proportionality.
proportionnel, -le, adj., proportionate, regular.
proportionnellement, adv., in proportion.
proportionner, to adjust, to regulate.
propos, m., purpose, design; —, *opportunistically.*
proposer, to propose, to offer, to offer for consideration; se —, to purpose, to intend.
proposition, f., proposal, motion, offer, suggestion, recommendation.
propre, adj., own, one's own, very.
proprement, adv., properly; — **dit, properly so called.**
propriétaire, m., proprietor, owner.
propriété, m., property, ownership, estate.
proroger, to renew, to extend, to prorogue, to put off, to prolong.
prosperer, to prosper, to be successful, to flourish.
prospérité, f., success, welfare, prosperity.
protectorat, m., protectorate.
protestation, f., protest.
protester, to protest.
protêt, m., protest.
provenir, to proceed, to come, to arise.
province, f., province, country (*a part of a country as distinguished from the capital*).
provision, f., sum (*sum prepared for the payment of a bill*), store, supply, stock.
provoquer, to provoke, to call forth, to incite.
prudence, f., prudence, caution, safety.
prudent, -e, adj., cautious.
prud'homme, m., trade council.
psychologique, adj., psychological.
pu, p.p. of pouvoir.
publicité, f., advertising, publicity; *see note: p. 15, line 1.*
public, -que, adj., public; **m.,** public.
publier, to publish, to promulgate.

puis, *adv.*, then, afterwards.
 puisque, *conj.*, since.
 puissance, *f.*, power.
 pur, -e, *adj.*, pure, absolute,
 mere.
 purement, *adv.*, purely, merely,
 only.
 pureté, *f.*, purity, clearness.

Q

quadruple, *adj.*, quadruple; *m.*,
 quadruple.
 quadrupler, to quadruple.
 quai, *m.*, wharf; droit de —,
 wharfage.
 qualité, *f.*, qualification, fitness,
 quality, type, capacity, rank;
see note: p. 47, line 23.
 quand, *adj.*, when; *conj.*, though.
 quant à, *prep.*, as for, with re-
 spect to.
 quantité, *f.*, quantity, measure,
 number, bulk.
 quantum, *m.*, quantity, amount;
see note: p. 81, line 5.
 quarante, *adj.*, forty.
 quartier, *m.*, district, section,
 neighbourhood.
 quatre, *adj.*, four.
 quatre-vingts, *adj.*, eighty.
 quatre-vingt-dix, *adj.*, ninety.
 quatrième, *adj.*, fourth.
 que, *rel. pron.*, that, which;
conj., than, as; ne...que,
 only; *interrog.*, what?
 quel, -le, *int. adj.*, what; —
 que, -le que, whoever (*per-*
sons), whatever (*things*).
 quelconque, *adj.*, whatsoever,
 any.
 quelque, *adj.*, some, a few; quel-
 qu'un, someone; — peu, some-
 what; — chose, something.

quelquefois, *adv.*, sometimes.
 question, *f.*, question, query,
 problem.
 qui, *rel. pron.*, who, which, that,
 whom, to whom; *interrog.*,
 who?
 quintupler, to quintuple.
 quinze, *adj.*, fifteen.
 quitte, *see note: p. 74, line 31.*
 quitter, to quit, to give up, to
 leave.
 quoi, *pron.*, what, which; sans
 —, otherwise.
 quoique, *conj.*, although.
 quotidien, -ne, *adj.*, daily.
 quotient, *m.*, quotient.

R

rabais, *m.*, discount; au —, at
 a discount.
 rachat, *m.*, redemption, repur-
 chase, delivery.
 racheter, to buy up, to redeem.
 raconter, to tell, to relate, to
 say; *see note: p. 92, line 24.*
 radicalement, *adv.*, radically,
 fundamentally.
 radiogramme, *m.*, wireless tele-
 gram.
 raie, *f.*, ray, skate (*kind of*
fish).
 raison, *f.*, reason, ratio; à — de,
 at the rate of; en — de, be-
 cause of; avoir —, to be
 right; *see note: p. 86, line 5.*
 raisonnablement, *adv.*, reason-
 ably, adequately.
 ralentir, to slacken, to lessen.
 ramener, to restore, to bring
 back.
 rampe, *f.*, stairs; — mobile,
 moving-stairway, escalator.
 rang, *m.*, rank.

- rapide**, *adj.*, rapid, abrupt, quick, speedy.
rapidement, *adv.*, rapidly, swiftly.
rapidité, *f.*, rapidity, swiftness, speed.
rappeler, to recall, to remind; se —, to remember.
rapport, *m.*, relation, analogy, report, respect, account, return; *see note*: p. 89, line 4.
rapporter, to bear, to bring in, to produce, to earn.
rapprocher, to bring nearer, to compare.
rare, *adj.*, rare.
raréfaction, *f.*, rarity, tenuity.
rarement, *adv.*, rarely, seldom.
rassembler, to assemble, to collect; to gather.
rassurant, —e, *adj.*, reassuring, encouraging.
rattacher (se), to be connected.
ration, *f.*, ration.
rayon, *m.*, counter, shelf; **chef de —**, aisle manager.
réalisation, *f.*, realization, conversion into money.
réaliser, to realize, to make.
réalité, *f.*, reality, fact; **en —**, in fact.
réapparaître, to appear again.
récemment, *adv.*, recently, of late, newly.
récent, —e, *adj.*, recent, late.
récépissé, *m.*, receipt.
réception, *f.*, receiving, receipt; **service de —**, receiving department.
recette, *f.*, sum received, returns, receipt.
recevoir, to receive, to accept, to take.
recherche, *f.*, search, inquiry, seeking, quest, pursuit.
recherché, —e, *p.p. of rechercher*, sought, coveted.
rechercher, to seek after, to covet.
réci-pro-que, *adj.*, mutual, reciprocal.
réci-pro-que-ment, *adv.*, mutually, interchangeably.
réclamation, *f.*, claim, complaint.
réclame, *f.*, advertisement; — **parlante**, catchy advertisement; **vente —**, advertising sale.
réclamer, to claim, to ask for.
recoin, *m.*, by-corner, nook.
récolte, *f.*, crop, harvest.
recommandation, *f.*, recommendation; **lettre de —**, letter of introduction, recommendation.
recommander, to recommend, to intrust.
réconfortant, —e, *adj.*, comforting, cheerful.
reconnaissance, *f.*, recognition, acknowledgment, gratitude.
reconnaissant, —e, *adj.*, thankful, grateful.
reconnaître, to recognize, to distinguish, to acknowledge, to admit as lawful.
reconnu, —e, *p.p. of reconnaître*.
record, *m.*, record.
recourir, to have recourse to, to resort; *see note*: p. 98, line 9.
recours, *m.*, recourse, resort.
recouvrement, *m.*, collection, collecting, recovery, restoration.
recouvrer, to collect, to get back, to regain.
recrutement, *m.*, recruiting, employment.

- reçu, -e, p.p. of recevoir, m.,** receipt.
recueil, m., collection, assemblage.
recueillir, to collect, to gather.
redaction, f., drawing up.
rediger, to draw up.
redoublement, m., redoubling, increase.
redouter, to dread.
redressement, m., rectification, remedying.
réduction, f., reduction, trade allowance.
réduire, to reduce, to curtail.
réduit, -e, p.p. of réduire, re-duced.
réel, -le, adj., real, actual, genuine.
réellement, adv., really.
réexpédier, to ship, to forward again.
référence, f., reference.
référer, to refer; se —, to have reference.
réforme, f., reform, amendment.
refuser, to refuse.
regard, m., look; **en —, oppo-**site, on the opposite page or column.
regarder, to look at, to con-sider.
régie, f., administration, excise, excise-office.
régime, m., system.
région, f., region, country.
régir, to rule, to govern.
registre, m., register, account-book.
règle, f., rule, regularity, order, law.
règlement, m., settling, settle-ment, adjustment, rule, regula-tion.
règlementaire, adj., regular.
règlementairement, adv., regu-larly, according to rules.
règlementation, f., regulation.
réglementer, to make regula-tions for, to regulate.
régler, to rule, to regulate, to adjust, to settle.
regret, m., regret, grief, sorrow.
regrettable, adj., to be regretted, unfortunate.
regretter, to regret, to be sorry for.
régulariser, to regularize, to set right, to put in order.
régularité, f., regularity, steadi-ness.
régulateur, -rice, adj., regu-lating.
régulier, -ère, adj., regular, exact, punctual.
régulièrement, adv., regularly.
reis, Brazilian coin; see note: p. 97, line 24.
réjouir (se), to rejoice, to be glad.
relater, to relate, to state, to mention.
relatif, -ve, adj., relative, re-specting, depending on.
relation, f., relation; **pl.,** con-nections.
relevé, m., casting up, setting up, statement, listing; **p.p. of relever,** increased, raised.
relèvement, m., rise, recovery, return.
relever, to raise, to increase, to copy, to set up, to be de-pendent on.
relief, m., relief; **see note: p. 44,** line 27.
relier, to unite, to join, to con-nect, to bind.

- remarquable**, *adj.*, remarkable, conspicuous.
remarquer, to notice, to remark.
remboursable, *adj.*, redeemable.
remboursement, *m.*, reimbursement, redeeming; **contre** —, C.O.D.
rembourser, to reimburse, to redeem, to repay.
remède, *m.*, remedy, cure.
remédier, to remedy, to set to rights, to remove.
remerciement, *m.*, thanks.
remercier, to thank.
remettre, to remit, to put in the hands of, to put back.
remis, *-e*, *p.p.* of remettre.
remise, *f.*, delivery, remission, remittance, allowance.
remonter, to go back.
remonttrer, to show, to exhibit.
remorquage, *m.*, towing.
remplacement, *m.*, replacement, substitution.
remplacer, to replace, to supply, to take the place of.
remplir, to perform, to fulfil.
rémunération, *f.*, remuneration, repayment, pay.
rémunérer, to remunerate, to reward.
rencontrer, to meet, to chance upon.
rendement, *m.*, production, output.
rendre, to render, to give back, to cause to be; **se** —, to go, to proceed; *see note: p. 8, line 23.*
renfermer, to contain, to comprise, to include.
renoncer, to renounce, to forsake.
renouveler, to renew, to turn over.
renseigné, *-e*, *p.p.* of renseigner, informed.
renseignement, *m.*, information, data.
renseigner, to give information, to inform.
rente, *f.*, annuity, rente.
rentier, *m.*, stockholder, person of independent means, holder of an annuity.
rentrée, *f.*, return, receipt.
rentrer, to go back, to go home again.
répandre, to spread, to diffuse, to scatter; **se** —, to be divulged, to be spread.
réparation, *f.*, reparation, compensation, indemnification, amends.
réparer, to repair, to restore, to recover, to redeem.
repartir, to leave again, to go away again.
répartir, to divide, to distribute, to assess.
répartition, *f.*, division, distribution, apportionment.
répercuter (*se*), to reflect.
répéter (*se*), to be repeated, to be reproduced.
répondre, to answer, to be responsible, to be accountable.
réponse, *f.*, answer.
report, *m.*, carrying over (*forward*), amount carried over; *see note: p. 32, line 17.*
reporter, to carry over or forward.
repos, *m.*, rest.
reposer, to rest, to be based upon.

repousser, to reject, to push back.

reprendre, to recover, to take back, to take up again.

représentant, *m.*, representative, deputy, delegate.

représentation, *f.*, representation.

représenter, to represent, to depict, to show.

repris, *-e*, *p.p.* of **reprendre**.

reprise, *f.*, recovery, resumption.

reprocher, to reproach, to take exception against.

reproduire, to reproduce.

République, *f.*, Republic.

réquisitionner, to requisition.

réseau, *m.*, system (of railroads), line, network; *see note*: p. 54, line 9.

réserve, *f.*, reserve (*fund*), store; à la —, in store.

réservé, *-e*, *p.p.* of **réserver**, reserved, kept.

réserver, to reserve, to keep; *se* —, to reserve for oneself.

résigné, *-e*, *p.p.* of **résigner**, resigned.

résistance, *f.*, hindrance, opposition.

résistant, *-e*, *pr.p.* of **résister**, resisting, strong.

résister, to resist, to withstand, to counteract.

résolu, *-e*, *p.p.* of **résoudre**, solved.

résolution, *f.*, resolution, decision.

résoudre, to solve.

respecter, to respect, to regard, to honor.

respectif, *-ve*, *adj.*, respective.

respectivement, *adv.*, respectively.

respectueux, *-se*, *adj.*, respectful, courteous.

responsabilité, *f.*, responsibility.

responsable, *adj.*, responsible, accountable.

ressaut, *m.*, projection.

ressort, *m.*, jurisdiction, department.

ressortir, to show, to stand out.

ressource, *f.*, resources, pecuniary means.

restant, *m.*, rest, remainder.

reste, *m.*, remainder; *pl.*, remnants, scraps; *du* —, nevertheless, yet, *see note*: p. 75, line 7.

rester, to remain, to stay.

restreindre, to restrict, to limit.

restreint, *-e*, *p.p.* of **restreindre**, restricted, limited.

restriction, *f.*, restriction.

résultat, *m.*, result.

résulter, to result, to arise.

résumé, *m.*, synopsis; *en* —, after all, in short.

résumer, to sum up; *se* —, to be summed up, to be condensed.

rétablir, to restore, to improve; *se* —, to be reestablished, to be restored.

retard, *m.*, delay; *en* —, late, behind time.

retenir, to keep in mind, to remember.

retirer, to remove; *se* —, to withdraw, to quit.

retouche, *f.*, retouch, touching up.

retour, *m.*, return; *en* —, in return.

retourner, to return.

retrait, *m.*, redeeming, withdrawal (of a bill).

retraite, *f.*, redraft, pension;
 caisse de —, pension fund.
 retrancher, to take off.
 rétribuer, to remunerate, to re-
 ward.
 réunir, to gather, to join; se —,
 to meet, to assemble.
 réussir, to succeed.
 rêve, *m.*, dream, fancy.
 réveiller, to rouse, to stir up,
 to quicken.
 révéler, to reveal, to disclose,
 to discover.
 revendre, to resell.
 revenir, to come back, to be got
 by, to come to; *see note*: p.
 28, line 15.
 revenu, *m.*, revenue, income;
 — fixe, fixed or regular in-
 come.
 revers, *m.*, opposite side, re-
 verse.
 revient, *m.*, cost; prix de —,
 cost price.
 réviser, to revise, to alter.
 revivre, to be renewed.
 riche, *adj.*, rich; *m.*, wealthy.
 rien, *m.*, nothing, anything; en
 —, in no way; — que, merely;
see note: p. 91, line 25.
 rigoureusement, *adv.*, strictly.
 rigueur, *f.*, exactness, strictness.
 risque, *m.*, risk, chances of
 loss.
 risquer, to risk.
 ristourne, *f.*, cancelling, rebate,
 deduction.
 rivière, *f.*, river, stream.
 rôle, *m.*, rôle, part.
 rompre, to break, to split; *see*
note: p. 15, line 30.
 ronde, *f.*, round.
 roue, *f.*, wheel; — à aubes,
 paddle-wheel.

Rouen, *m.*, Rouen; *see note*: p.
 84, line 31.
 Roumanie, *f.*, Roumania.
 route, *f.*, route, course, way,
 road, highway; la mise en —,
 starting; *see cours*.
 Rowan, Rowan.
 rubrique, *f.*, rubric, title, head-
 ing.
 rue, *f.*, street.
 Russie, *f.*, Russia.

S

sa, *pos. adj.*, *f.*, his, her; *see*
 son.
 sabotage, *m.*, sabotage.
 sage, *adj.*, wise, judicious.
 saillant, —e, *adj.*, salient, strik-
 ing.
 sain, —e, *adj.*, sound, healthy.
 Saint Pol, *see note*: p. 109, line 7.
 saisir, to seize, to avail oneself.
 saison, *f.*, season, time.
 saisonnier, —ère, *adj.*, seasonal.
 salaire, *m.*, pay, salary, wages;
see prime; *see journée*.
 salutation, *f.*, salutation, greet-
 ing; *pl.*, respects.
 sanction, *f.*, sanction, ratifica-
 tion.
 sanitaire, *adj.*, sanitary.
 sans, *prep.*, without; *see quoi*.
 Sao Paulo, *see note*: p. 98,
 line 12.
 satisfaction, *f.*, satisfaction,
 pleasure, amends.
 satisfaire, to satisfy, to meet.
 satisfaisant, —e, *adj.*, satisfying,
 satisfactory.
 sauf, *prep.*, save, except; —
 exception, save exception.
 savoir, to know; à —, namely;
 faire —, to inform.

- sceptique, *m.*, sceptic, doubter.
 schématique, *adj.*, in outline;
 see portrait.
 science, *f.*, science.
 scientifique, *adj.*, scientific.
 scrupuleusement, *adv.*, carefully.
 scrupuleux, *-se, adj.*, scrupulous, conscientious.
 se, *pers. pron. (reflexive.)*
 séance, *f.*, meeting, session.
 second, *-e, adj.*, second, latter.
 secours, *m.*, relief, assistance.
 secrétaire, *m., f.*, secretary; —
 général, general secretary;
 — particulier, private secretary.
 sécurité, *f.*, security, confidence of security, safety.
 Seine, *f.*, *see note*: p. 116, line 26.
 séjour, *m.*, stay, sojourn, delay.
 selon, *prep.*, according to; —
 que, according as.
 semaine, *f.*, week.
 semblable, *adj.*, similar, alike.
 sembler, to seem, to appear.
 semence, *f.*, seed-corn; blé de
 —, seed-corn.
 semestre, *m.*, half-year, semester.
 sénat, *m.*, senate.
 sens, *m.*, sense; meaning, direction; en — opposé, in the opposite direction; en — inverse, inversely; *see note*: p. 90, line 11.
 sensible, *adj.*, sensible, obvious, perceptible, acute.
 sensiblement, *adv.*, greatly, much.
 sentiment, *m.*, sense, feeling, judgment.
 sentir, to feel; se —, to feel.
 séparer, to separate, to divide.
 sept, *adj.*, seven.
 septembre, *m.*, September.
 série, *f.*, series, order, division;
 en —, in series, in order.
 sérieusement, *adv.*, seriously.
 sérieux, *-se, adj.*, serious, real, grave.
 serrer, to condense, to make concise, to crowd, to close;
 see note: p. 91, line 9.
 service, *m.*, service, duty, function, employ, department, use, avail, accommodation, trip, plying
 servir, to serve, to attend; (*when followed by à*), to be sufficient for the purpose of; se —, to use, to employ.
 ses, *pos. adj., pl. of son, sa.*
 seuil, *m.*, threshold, entrance, gate.
 seul, *-e, adj.*, one, alone, single, only.
 seulement, *adv.*, only.
 sévère, *adj.*, severe, sharp, strict.
 sévérité, *f.*, severity, rigour, austerity.
 sévir, to prevail.
 si, *conj.*, if; *adv.*, so.
 siècle, *m.*, century.
 siège, *m.*, seat, main office; —
 social, main office, main branch, head office.
 signalé, *-e, adj.*, remarkable.
 signalement, *m.*, description.
 signaler, to point out, to signalize, to make remarkable or eminent.
 signataire, *m.*, signer, subscriber.
 signature, *f.*, signature.
 signe, *m.*, sign; — monétaire, collateral, money, species.
 signer, to sign.
 signification, *f.*, meaning.

similaire, *adj.*, similar.
simple, *adj.*, simple, not complex, ordinary, single; *partie* —, single-entry.
simplement, *adv.*, simply, only.
simplification, *f.*, simplifying.
simplifier, to simplify.
simpliste, *adj.*, limited, brief, inconsiderable, too simple.
simultanément, *adv.*, at the same time.
singulièrement, *adv.*, singularly, strangely.
sinistre, *m.*, disaster, loss, death (*in life insurance*).
sinon, *conj.*, if not, save.
situation, *f.*, situation, condition, position, state.
situé, *-e*, *p.p.* of *situer*, situated, located.
situer, to situate, to locate.
six, *adj.*, six.
social, *-e*, *adj.*, social; *see capital*; *see siège*; *see note*: p. 15, line 26.
socialisme, *m.*, socialism.
société, *f.*, society, company, corporation; — *mère*, holding company, mother society; *see note*: p. 102, line 23.
sociologique, *adj.*, sociological.
sociologue, *m.*, sociologist.
soi, *pers. pron.*, *m.*, *f.*, self; *see note*: p. 21, line 29.
soie, *f.*, silk.
soierie, *f.*, silk-trade, silk factory.
soigneusement, *adv.*, carefully.
soin, *m.*, care, solicitude.
soir, *m.*, evening.
soit, *conj.*, to wit, namely; — . . . —, either . . . or.

soixante, *adj.*, sixty.
soixante-dix, *adj.*, seventy.
solaire, *adj.*, solar.
solde, *m.*, final settlement, settling, balance; *see note*: p. 115, line 24.
solder, to settle, to liquidate, to pay, to balance.
solidaire, *adj.*, binding upon every one, jointly liable.
solidairement, *adv.*, jointly and severally.
solidarité, *f.*, solidarity, joint interest, fellowship.
solidité, *f.*, solidness, strength, solidity.
solliciter, to solicit, to entreat, to beg, to apply for.
solution, *f.*, solution.
solvabilité, *f.*, solvency.
sommairement, *adv.*, briefly.
somme, *f.*, sum, amount; *en* —, after all, on the whole.
sommet, *m.*, top, apex.
son, *adj. pos.*, *m.*, his, her, its; *f. sing.*, *sa*; *pl.*, *ses*.
songer, to think, to consider, to reflect.
sort, *m.*, lot; **tirage au —**, drawing lots.
sorte, *f.*, sort, kind; *en* — *que*, so that; *de telle* — *que*, in such a way that.
sortie, *f.*, export, exportation, going out, leaving; *see note*: p. 108, line 13.
sortir, to go out, to leave, to be out, to take out; *faire* —, to bring out; *see note*: p. 17, line 20.
sou, *m.*, cent, five centimes (*twentieth part of a franc*).
souche, *f.*, stub.
soudain, *-e*, *adj.*, sudden.

- soudure**, *f.*, soldering, welding, uniting.
souffert, *-e*, *p.p.* of *souffrir*.
souffrance, *f.*, suffering, suspense, standing over; *en* —, standing over, in suspense; *marchandise en* —, demurrage.
souffrir, to suffer, to put up with.
soulager, to ease, to relieve, to aid.
soumettre, to submit, to subject to.
soumis, *-e*, *p.p.* of *soumettre*.
souplesse, *f.*, pliancy, flexibility.
source, *f.*, spring, source.
sous, *prep.*, under, in, by, on, upon, on the condition of.
sous-chef, *m.*, head clerk, assistant chief.
souscripteur, *m.*, subscriber, underwriter, insurer, contracting party.
souscription, *f.*, subscription.
souscrire, to subscribe, to give consent, to agree.
sous-directeur, *m.*, subdirector, assistant manager.
sous-enchère, *f.*, underbidding.
sous-marin, *-e*, *adj.*, submarine, submersed, (*of currents*) under seas.
sous-sol, *m.*, basement.
soutenir, to bear up, to strengthen, to sustain, to keep from falling.
souvent, *adv.*, often.
spécial, *-e*, *adj.*, special, particular.
spécialement, *adv.*, particularly, especially.
spécialisation, *f.*, specialization.
spécialiser, to specialize; *se* —, to be specialized.
spécialiste, *m.*, specialist.
spécimen, *m.*, specimen, sample.
spectre, *m.*, spectrum.
spéculation, *f.*, speculation.
stagnation, *f.*, stagnation, dullness, cessation of activity.
starie, *f.*, lay days; *see* *jour de planche*.
stationnaire, *adj.*, stationary, at a standstill.
stationnement, *m.*, standing, (*of railroads*) track storage.
statisticien, *m.*, statistician.
statistique, *f.*, statistics.
stérilisant, *-e*, *adj.*, sterilizing.
sterling, *adj.*, sterling; *livre* —, pound sterling.
stimulant, *m.*, stimulus, incitement.
stimuler, to stimulate, to urge on.
stipulant, *m.*, contractor, contracting party.
stipuler, to stipulate, to contract, to agree.
stock, *m.*, stock.
stockage, *m.*, stockage.
strict, *-e*, *adj.*, strict, rigorous, precise.
strictement, *adv.*, strictly, precisely.
su, *-e*, *p.p.* of *savoir*.
subalterne, *adj.*, inferior, subordinate; *see* *agent*.
subdiviser, to subdivide; *se* —, to be subdivided.
subdivision, *f.*, subdivision.
subir, to suffer, to sustain.
subordonné, *-e*, *m., f.*, subordinate.
substituer, to appoint, to designate, to substitute.
substitution, *f.*, substitution.
succès, *m.*, success, result.

- successif, -ve, *adj.***, successive, consecutive.
succession, *f.*, succession, series.
successivement, *adv.*, successively, consecutively.
succomber, to yield.
succursale, *f.*, branch, auxiliary.
sucre, *m.*, sugar.
sucrerie, *f.*, sugar-refinery.
sud, *m.*, south.
sud-américain, -e, South American.
suffire, to suffice, to be sufficient.
suffisant, -e, *adj.*, sufficient, adequate, enough, capable.
sugérer, to suggest.
suit, *see comme.*
suite, *f.*, following, sequel, effect, turn; *à la — de*, after; *par —*, as a consequence; *par — de*, in consequence; *ainsi de —*, and so on; *donner —*, to carry out; *par la —*, in the course of (*time*); *see note: p. 17, line 6.*
suivant, -e, *adj.*, following, according to, as per; *— que*, according as.
suivi, -e, *p.p. of suivre*, followed.
suivre, to follow, to conform to, to watch over; *see faire; see note: p. 54, line 21.*
sujet, *m.*, subject; *au — de*, with reference to, in the case of; *adj.*, *— à*, subject to, subjected.
supérieur, -e, *adj.*, higher, greater, better.
supériorité, *f.*, superiority, advantage.
superposer, to superpose.
supplément, *m.*, extra, additional.
supplémentaire, *adj.*, additional.
supporter, to bear, to carry, to support.
supposer, to suppose, to imagine; à —, taking for granted.
suppression, *f.*, suppression, abolition, omission.
supprimer, to conceal, to hold back, to take away, to omit.
suprême, *adj.*, supreme.
sur, *prep.*, on, upon, toward, to, according to, because of.
sûr, -e, *adj.*, sure, certain; *à coup —*, certainly.
surabonder, to superabound.
surcharger, to overload, to overstock.
surface, *f.*, surface, superficies.
surestaries, *f.*, delay (*in port*), over-time.
surgir, to arise, to spring up.
surpasser, to exceed.
surplus, *m.*, surplus.
surprendre, to catch, to detect, to overtake, to take unawares.
surpris, -e, *adj.*, surprised; *p.p. of surprendre.*
surproduction, *f.*, overproduction.
sursalaire, *m.*, additional wages.
surtaxe, *f.*, overtaxation, additional charge.
surtout, *adv.*, chiefly, above all.
surveillance, *f.*, supervision.
surveillant, -e, *m., f.*, overseer.
surveiller, to look after, to watch over.
survenir, to happen, to occur, to come on.
susceptible, *adj.*, susceptible, susceptible.
suspendre, to suspend, to defer, to stop payment.
suspendu, -e, *p.p. of suspendre.*
sympathique, *adj.*, sympathetic.

symptôme, *m.*, indication, sign.
synallagmatique, *adj.*, synallagmatic, reciprocal, exchangeable.

syndic, *m.*, syndic, assignee.

syndical, *-e*, *adj.*, of a syndic;
chambre *-e*, a body of syndics; *see note*: p. 95, line 3.

syndicat, *m.*, syndicate.

système, *m.*, system, way, means.

T

tabac, *m.*, tobacco.

tableau, *m.*, table, synopsis.

tabler, to rely.

tâche, *f.*, task, work.

tandis, *adv.*, meanwhile; — *que*, while.

tangible, *adj.*, tangible.

tant, *adv.*, so much, so many;
en — *que*, as, considered as, in so far as.

tantôt, *adv.*, soon, shortly, sometimes.

tard, *adv.*, late.

tarder, to delay, to be long.

tarif, *m.*, tariff, rate of prices;
— *plein*, full rate.

tasser (*se*), to heap up, to subside, to settle.

taux, *m.*, rate, price, assessment, tax.

taxation, *f.*, taxation.

taxe, *f.*, tax, assessment, toll, price.

taxer, to tax, to assess, to charge.

Taylor, Taylor; *see note*: p. 75, line 6.

taylorienne, *adj.*, pertaining to Taylor (*refers to differential piece rate*).

taylorisé, *see note*: p. 76, line 2.

technique, *adj.*, technical.

techniquement, *adv.*, technically.

tel, *-le*, *adj.*, such, similar; — *que*, such as; *de* — *le sorte que*, so that, in such a way that; *see note*: p. 18, line 12.

tellement, *adv.*, so, so much; — *que*, so much, so that.

témoigner, to evince, to show, to prove.

température, *f.*, temperature.

temps, *m.*, time, space of time, period, weather; *il est grand* —, it is high time; *à* —, on time; *en même* —, at the same time; **dernier** —, lately.

tendance, *f.*, tendency, inclination, proneness.

tendre, to tend, to lead, to conduce, to seek after; *se* —, to be strained, to be stretched out.

teneur, *m.*, keeper; — *de livres*, bookkeeper.

tenir, to keep, to hold; — *compte*, to keep in mind, to calculate, to take into consideration.

tension, *f.*, tension, strain.

tentation, *f.*, enticement, temptation.

tenter, to attempt, to try.

tenu, *-e*, *p.p.* of *tenir*, obliged, bound, steady, firm.

tenue, *f.*, keeping, holding, stability (*of ship*); — *des livres*, bookkeeping.

terme, *m.*, term, word, installment, end, stipulation, condition, period of time; *à* —, for the account, long-dated; *see note*: p. 86, line 20.

terminer, to end, to close, to finish, to complete, to conclude; *se* —, to end.

terre, *f.*, land, earth.
 terrible, *adj.*, terrible, extraordinary, bad.
 tête, *f.*, head; *en* —, at the head, bill-head, letter-head; *see note*: p. 59, line 22.
 texte, *m.*, text.
 théorie, *f.*, theory.
 théoriquement, *adv.*, theoretically.
 tiers, *m.*, third party, third holder.
 tiers-porteur, *m.*, second endorsee (*of a bill*).
 timbre, *m.*, stamp; *droit de* —, stamp-duty.
 timbre-poste, *m.*, postage-stamp.
 timbrer, to stamp.
 tirage, *m.*, drawing; — *au sort*, drawing lots.
 tirant, *m.*, draught; — *d'eau*, draught of water, sea-gauge.
 tiré, *m.*, drawee.
 tirer, to draw.
 tireur, *m.*, drawer.
 tissu, *m.*, tissue, texture, fabric.
 titre, *m.*, voucher, document, certificate, bond, security, stock, title; *à* — *de*, by virtue of, as; *see note*: p. 13, line 25.
 toilette, *f.*, dress, attire.
 tomber, to fall, to drop.
 tonnage, *m.*, tonnage.
 tonne, *f.*, ton = 2204.62 lbs. avoirdupois.
 tonneau, *m.*, ton.
 tort, *m.*, wrong; *avoir* —, to be wrong.
 tôt, *adv.*, soon, early, promptly.
 total, —*e*, *adj.*, total, entire, complete; *m.*, total, sum total.
 totalité, *f.*, whole, entirety.
 toucher, to touch, to receive, to cash.

toujours, *adv.*, always.
 Toulon, *see note*: p. 113, line 16.
 Toulouse, *see note*: p. 113, line 14.
 tour, *m.*, turn.
 tourner, to move round, to turn round; *see note*: p. 87, line 29.
 tout, —*e*, *adj.*, *adv.* *s.*, all, every, any, entirely, everything, entire; *pl.*, tous; — *au moins*, at least; —*e* simple, very simple; — *autre*, entirely different; — *à fait*, quite; — *de même*, all the same; — *en*, while.
 toutefois, *adv.*, however, nevertheless.
 trace, *f.*, trace, mark.
 tracer, to draw, to trace.
 traduction, *f.*, translation.
 traduire, to translate, to interpret, to illustrate.
 trafic, *m.*, traffic, trade.
 trafication, *f.*, dealing, trading.
 train, *m.*, train; — *de voyageurs*, passenger train.
 traite, *f.*, draft, bill; *faire* — *sur*, to draw a draft on.
 traité, *m.*, treatise, essay, agreement; *p.p.* of *traiter*.
 traitement, *m.*, treatment, manipulation, handling, salary, pay.
 traiter, to negotiate, to deal.
 trajet, *m.*, voyage, journey, distance.
 tramp, *m.*, tramp (*ship*).
 transaction, *f.*, transaction, adjustment.
 transcription, *f.*, transcription, copy.
 transférable, *adj.*, transferable.
 transformation, *f.*, change, turning over, converting.
 transit, *m.*, transit (*conveyance*).

of goods through a country or a town).

transmettre, to transmit, to transfer, to hand down.

transmissible, *adj.*, transferable.

transmission, *f.*, transmission, transfer; *see note*: p. 54, line 9.

transport, *m.*, transfer, transportation; *see maritime*.

transporter, to transport, to carry, to convey.

transporteur, *m.*, conveyor, carrier.

travail, *m.*, work, labor; *division du —*, division of labor; *see neuf*; *pl.*, **travaux**.

travailler, to work.

travailleur, *m.*, workingman, mechanic.

travers, *m.*, breadth; **au —**, across, through; **en —**, across.

traverser, to cross, to traverse.

trente, *adj.*, thirty.

très, *adj.*, very.

trésor, *m.*, treasury, treasure.

trésorier, treasurer.

trésorier-payeur, *m.*, treasurer, disbursing agent.

triangle, *m.*, triangle.

tribunal, *m.*, tribunal, court.

trimestre, *m.*, trimester, quarter.

triple, *adj.*; triple, threefold.

tripler, to treble.

trois, *adj.*, three.

troisième, *adj.*, third, triplicate.

tronc, *m.*, trunk, box, carrier.

trop, *adv.*, too, too much; *m.*, excess.

trouble, *m.*, trouble, agitation, disturbance.

trouver, to find; **se —**, to happen to be, to be; *see note*: p. 87, line 2.

trust, *m.*, trust.

tuer, to kill.

turbine, *f.*, turbine.

turc, *adj.*, turkish.

type, *m.*, type, kind, standard.

U

ubiquité, *m.*, ubiquity.

un, *-e*, *ind. art.*, a, an; **l'— d'eux**, one of them; *num.*, one; *see autre*.

unanime, *adj.*, unanimous.

unanimité, *f.*, unanimity.

uniforme, *adj.*, uniform, equal, alike.

uniformiser, to make uniform, standardize.

uniformité, *f.*, uniformity.

unique, *adj.*, unequalled, unrivaled, only, sole, single.

uniquement, *adv.*, only, alone.

unir, to unite, to associate.

unitaire, *adj.*, unitary.

unité, *f.*, unit, unity.

universel, *-le*, *adj.*, universal.

usage, *m.*, practice, custom, use.

usine, *f.*, factory, mill, works.

utile, *adj.*, useful.

utilisable, *adj.*, usable.

utilisation, *f.*, utilization.

utiliser, to make use of.

utilité, *f.*, utility, usefulness.

utopie, *f.*, utopia.

V

vagabond, *-e*, *adj.*, wandering, roving.

vain, *-e*, *adj.*, vain, futile, idle.

vainement, *adv.*, in vain.

valable, *adj.*, valid, good.

- valeur, f.**, value, worth, stock, bond, bills, papers, securities; — **mobilière**, personal property; — **reçue**, value received; *see note*: p. 81, line 19.
valoir, to be worth.
valorem, valbrem, ad valorem.
vapeur, f., steam; *see navigation*; *m.*, steamer.
variable, adj., variable, inconstant, varying.
variation, f., variation, change.
varié, -e, adj., varied.
varier, to change, to differ, to vary.
variété, f., variety, diversity.
vaste, adj., vast, large, mighty, wide-spreading.
vedette, f., a line by itself; **en** —, on a line by itself.
veiller, to watch, to be on the watch.
velours, m., velvet.
vendeur, m., seller, dealer, salesman.
vendre, to sell.
vendu, -e, p.p. of vendre, sold.
venir, to come; — **à + inf.**, to happen; — **de**, to have just; *see note*: p. 60, line 33.
vente, f., sale, selling; *see réclame*.
verbalement, adv., verbally.
vérification, f., verification, check, trial, auditing; **balance de** —, trial balance.
vérifier, to verify, to confirm.
véritable, adj., real, regular, genuine.
vérité, f., truth, axiom, principle.
vers, prep., towards, at about.
versement, m., payment, deposit.
verser, to pay in, to deposit.
verso, m., reverse, back.
vertical, -e, adj., vertical.
vertigineux, -se, adj., vertiginous, giddy.
vertu, f., virtue, quality; **en** — **de**, in consequence of.
vêtement, m., clothes; — **complet**, suit.
vêto, m., veto.
vice, m., defect, fault, flaw.
vice-président, m., vice-president.
vice-versa, adv., vice-versa.
vicieux, -se, adj., defective, vicious.
vie, f., life; *see assurance*.
vieil, -le, adj., old.
vieux, adj., old; *see vieil*.
vif, -ve, adj., intense, great.
vigoreux, -se, adj., strong, energetic, vigorous.
ville, f., city, town.
villégiature, f., country-life.
vin, m., wine.
vingt, adj., twenty.
virement, m., transfer, clearing; *see note*: p. 105, line 10.
virtuel, -le, adj., potential.
visa, m., visa, signature.
vis-à-vis, prep., opposite, facing, towards.
viser, to aim at, to deal with.
vitalité, f., vitality, power.
vite, adv., quickly, rapidly.
vitesse, f., speed; *see note*: p. 50, line 14.
viticulteur, m., wine-dresser.
vivant, -e, adj., living.
vivre, to live.
vœu, m., wish, desire.
voici, prep., behold, here is, here are, this is.
voie, course, means, way; — **de droit**, due course of law;

par —, by means; — *ferrée*, line (*railroad*).
voilà, *prep.*, there is, there are, that is.
voile, *f.*, sail; *see navigation*.
voilier, *m.*, sailboat.
voir, to see, to notice; *see note*: p. 41, line 30.
voisin, —*e*, *adj.*, next, adjoining, bordering on; *m.*, neighbor; *see note*: p. 8, line 16.
voiture, *f.*, vehicle, truck, wagon, car (*train*); *lettre* —, way-bill.
voiturier, *m.*, carrier, wagoner.
vol, *m.*, theft.
voleur, *m.*, thief.
volontaire, *adj.*, voluntary.
volonté, *f.*, will, determination.
volontiers, *adv.*, willingly, readily.
volume, *m.*, volume.
vos, *adj. pos.*, *pl. of votre*.
votre, *adj. pos.*, your; *pron.*, le vôtre, etc.
vouer (*se*), to devote oneself, to apply oneself.
vouloir, to wish, to want;
veuillez, please, kindly; — *dire*, to mean.
vous, *pers. pron.*, you; *obj. pron.*, you, to you.
voyage, *m.*, voyage, trip, journey.
voyageur, *m.*, traveller, passenger; *see train*.
vrac, *m.*, *en* —, in bulk, loose.

vrai, —*e*, *adj.*, true, real.
vraiment, *adv.*, truly, really.
vraisemblable, *adj.*, likely, probable.
vu, —*e*, *p.p. of voir*, seen; — *que*, considering, seeing that.
vue, *f.*, sight; *à* —, at sight, on presentation; *point de* —, point of view; *en* — *de*, with the aim, with the purpose, in view of.
vulgarisation, *f.*, vulgarizing, introduction on large scale.

W

wagon, *m.*, wagon, car.
warrant, *m.*, warrant, custom-house license, dock warrant.
Wrangel, *see note*: p. 96, line 10.

Y

y, *adv.*, there, here; *il y a*, there is, ago; *pron.*
yen, *m.*, yen, Japanese coin; *see note*: p. 98, line 31.
York, York; *see note*: p. 48, line 26.

Z

zèle, *m.*, zeal, earnestness, enthusiasm.
zéro, *m.*, zero.
zone, *f.*, zone.

